

SEMANAeconómica

SEMANAeconomica.com

Lima, 23 de noviembre del 2025 | Año XL | No SE 1988 | Precio S/30

40 años

Especial de Sostenibilidad Premios ESG

Conoce los proyectos, líderes y organizaciones finalistas de la edición 2025 del galardón de SEMANAeconómica (p. 16)



► GESTIÓN DE INVERSIONES

La lucha de gestoras y bancos por conquistar las regiones (p. 12)

► ESSALUD

Los nuevos capítulos de su larga crisis de gestión (p. 54)



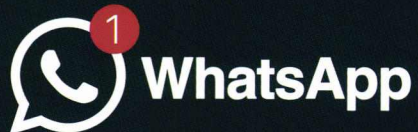
POLÍTICA MONETARIA

El juego de las tasas

El desacople entre el Banco Central de Reserva del Perú y la Fed de Estados Unidos vuelve a abrirle la puerta a un diferencial positivo de tasas que apunta a marcar el 2026. Y que empieza a influir en decisiones de financiamiento, coberturas y costos de sectores clave para el país. (p. 10)

Revistas. PeruRadio.net.pe

Compartido gratuitamente por @02QUITA



Desde la
REDACCIÓN

SEMANAeconómica

**Todas las exclusivas de
SEMANAeconómica pueden
llegar a ti **vía WhatsApp****



**Escanea el código QR y súmate
a nuestra lista de difusión**



Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

23 de noviembre del 2025 | Año XL | No SE 1988

LA VOZ DE SE El nuevo aeropuerto internacional Jorge Chávez sigue siendo reo de la improvisación, una tara que le impide hasta ahora alzar vuelo 8

SE DESTACA Las tasas de referencia del BCR y la Fed se alejan de la convergencia, lo que ya se empieza a sentir en diversos sectores y estrategias de cobertura 10

SE DESTACA Bancos, gestoras de fondos y aseguradoras enfilan sus baterías para captar clientes fuera de Lima que demandan productos más sofisticados. 12

ESPECIAL Los retos cada vez más complejos que plantea la sostenibilidad para las empresas peruanas 13



Sectores y Empresas

INDUSTRIA Fierro caliente en el Indecopi 40

INFRAESTRUCTURA ProInversión: "Estamos listos para encargarnos de megaproyectos" 41

TELECOMUNICACIONES El problema de los chips 41

INDUSTRIA Siderperú: "La ganancia en capacidad productiva será de 12%" 44

INMOBILIARIO Potencial sanborjiño 44

AGROEXPORTACIÓN Se nivela el terreno 46

RETAIL Foco en: PC Factory 46

Economía y Finanzas

MOODY'S Vincent Detilleux "No vemos espacio para nuevas deudas [de la Municipalidad de Lima]" 47

CRIPTOACTIVOS Bitcoin en suspenso 48

CROWDFUNDING Límites más atractivos 48

GESTIÓN PATRIMONIAL Planificar la sucesión, pensar en el legado 50

FINANCIAL TIMES Apuestas de fondos de cobertura por Argentina dan frutos, tras el rescate de EE. UU. 52

Management

SECTOR PÚBLICO Las sombras de EsSalud 55

TALENTO Y CULTURA Celepsa: "El 32% de nuestra planilla son mujeres" 56

Legal y Política

ELECCIONES 2026 El intento de desmarque del fujimorismo 57

MUNICIPALIDADES Plazos ilegales 58

TRIBUTARIO Un cobro prescrito 58



Movidas



FRANCISCO SARDÓN fue anunciado como nuevo CEO de Aenza. Reemplazará a Andre Mastrobuono, quien concluirá su gestión en la otrora Graña & Montero el 31 de diciembre de este año. Anteriormente, Sardón fue CEO de Scotiabank en Perú y Chile.



LORENA ORTIZ DE ZEVALLOS fue designada como nueva *country manager* de Xertica.ai en el Perú. Previamente, ocupó los cargos de *chief of staff* de Xertica.ai y CEO de Tekton Labs.



LUIS ALBERTO CAMERO asumirá la Gerencia General de Green Care del Perú. Cuenta con más de diez años de experiencia en la empresa, donde fue Gerente General Adjunto y Gerente de Operaciones.



ALFONSO FIGUEROA-BELLIDO fue nombrado como nuevo Socio y Director de Anka Capital. Ha trabajado en compañías como Citibank, UBS Financial Services y Global Capital Group.



GIANFRANCO TERZI es el nuevo *Regional Executive Associate* de Trust Consulting. Cuenta con más de 11 años de experiencia en la gestión de equipos multidisciplinarios y en búsquedas ejecutivas.



XENNIA FORNO se sumó como *counsel* de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría (PPU). Es especialista en derecho minero y ambiental.



EDGARDO BERNUY se incorporó como socio de Stucchi Abogados y director del área de Derecho Tributario y Aduanero. **CARLOS RATTI** se sumó al mismo estudio, como socio en el área de Derecho Corporativo y M&A.



SEMANAeconómica



Número SE 1988

Lima, 23 de noviembre del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Ñaupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Cutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmary de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

IT'S A **LEXUS** LIFE

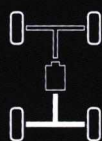
IT'S A **NX** LIFE



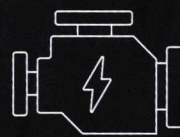
Conoce más aquí



HEAD UP DISPLAY



TRACCIÓN E FOUR



SISTEMA HÍBRIDO

www.lexusperu.com.pe

LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

Revistas.PeruRadio.net.pe

MARCHA BLANCA INTERMINABLE

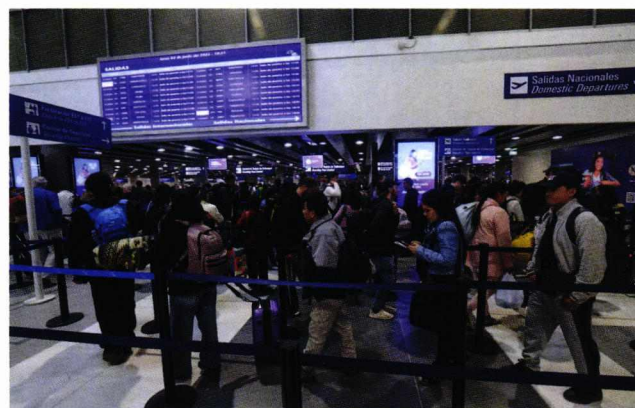
La súbita postergación de la apertura de la segunda pista, anunciada a días de la fecha inicialmente estipulada, es una nueva manifestación de esa improvisación que hasta ahora le impide al nuevo aeropuerto Jorge Chávez alzar pleno vuelo.

Los primeros meses de operación del esperado nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez se han caracterizado por una lamentable constante: marchas y contramarchas como síntoma de una clamorosa falta de planificación. Como es natural con cualquier nueva infraestructura de semejante trascendencia, se esperaba que su entrada en operación solucionara problemas, agilice servicios y brinde a los ciudadanos una mejor calidad de atención. Hasta el momento, sin embargo, el aeropuerto se mantiene, más bien, reo de una improvisación que le impide alzar pleno vuelo.

Hoy, parece como si el terminal siguiera todavía en fase de marcha blanca y sus usuarios tuvieran que, resignadamente, tolerar con el mejor rostro posible una seguidilla de errores y despropósitos. El reciente anuncio de postergación por 20 días de la puesta en marcha de la segunda pista de aterrizaje del terminal —inicialmente estipulada para el 1 de diciembre—, realizado por Lima Airport Partners, es apenas el más reciente capítulo de una historia protagonizada por el concesionario, el Estado y demás actores que operan el terminal. Aunque la asignación de responsabilidades pueda ser un tanto difusa, resulta claro

quién es el gran perjudicado: el pasajero, que a estas alturas no está recibiendo un servicio a la altura de un aeropuerto que podría y debería estar al nivel de los más altos estándares internacionales. El anuncio del retraso de la apertura de la segunda pista no sólo llegó *ad portas* de una temporada alta. Se hizo nada más y nada menos que con apenas 12 días de antelación a la fecha inicialmente prevista. Un tiempo excesivamente corto para que las aerolíneas hagan los ajustes operativos necesarios y no perjudiquen más a sus pasajeros.

Aunque LAP argumente que los trabajos adicionales para poner a punto la pista sean necesarios,



este no es el primer incumplimiento grande que envuelve al Jorge Chávez. En junio pasado, LAP reconoció que había una excesiva congestión en el servicio de abastecimiento de combustible de los aviones, que llevó a que algunas aeronaves esperen más de dos horas con sus pasajeros a bordo antes de poder despegar.

La situación ha mejorado desde entonces. Pero, como cualquier usuario más o menos asiduo del terminal puede atestiguar, los cambios constantes de puerta de embarque y las demoras en las salidas siguen siendo frecuentes. De hecho, la congestión en el terminal también lleva a que los vuelos nacionales se queden estacionados largo tiempo en pista antes de despegar con destino a Lima. A ello se suma la incapacidad patente del Estado para solucionar cosas que recaen en su ámbito, como las colas en migraciones o el tráfico en los accesos al aeropuerto.

Al final, todo esto da como resultado una experiencia muy distante a la que se esperaría para una puerta de entrada al país como la que representa el Jorge Chávez. Y, si agregamos la controversia todavía no resuelta respecto a las tarifas de transferencia —otro frente de conflicto entre LAP y las aerolíneas—, queda claro que por ahora la imagen aspiracional del *hub* para la aviación regional quedó muy lejos. Hay asuntos más tangibles y urgentes que resolver, antes de siquiera pensar en ello. ■

Parece como si los usuarios del aeropuerto tuvieran que tolerar con el mejor rostro posible una seguidilla de errores y despropósitos

LA BANCA PERUANA SEGUIRÁ IMPULSANDO LA SOSTENIBILIDAD HACIA EL 2026

Representantes de organismos internacionales y líderes del sistema financiero local se reunieron en el primer evento “Banca con Propósito: Liderando el futuro de la banca peruana” para impulsar una banca con impacto positivo en el desarrollo del país.

El pasado 2 de octubre, los principales actores del sector financiero se reunieron en la primera edición de “Banca con Propósito: Liderando el futuro de la banca peruana”, un encuentro organizado por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) y dedicado a reflexionar y compartir avances en materia de sostenibilidad dentro del sistema financiero, así como a presentar un estudio sobre los indicadores ASG.

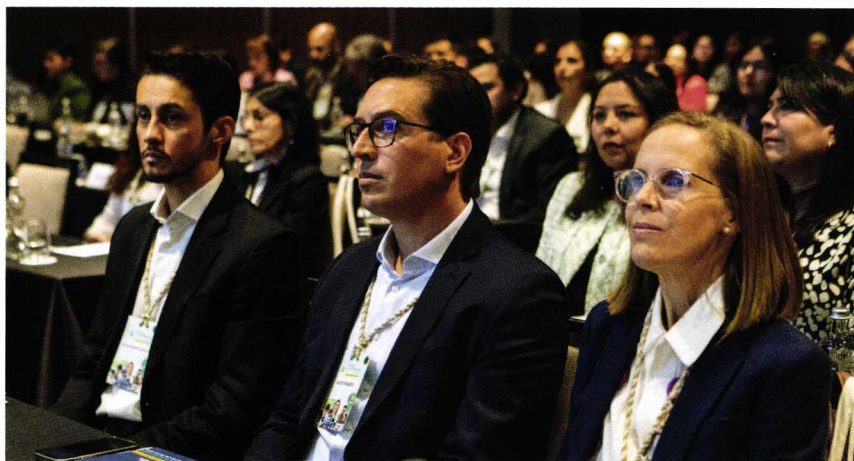
El evento contó con la colaboración de instituciones internacionales como BID Invest y el Banco de Desarrollo Holandés (FMO), que tuvieron una participación clave para impulsar una banca más sostenible y con impacto positivo.

Ante un contexto de cambios constantes y un futuro cada vez más incierto, el rol de la banca, sumado a un enfoque sostenible, se vuelve fundamental. “La banca es el vínculo con el futuro porque, en el momento en que decide impulsar un proyecto, está definiendo qué se desarrollará y, con ello, qué futuro se está construyendo. El sector financiero tiene la capacidad de ser un agente movilizador y catalizador de cambios en el comportamiento de nuestras sociedades”, explicó Martín Naranjo, presidente de ASBANC.

EL ESTUDIO

Durante el encuentro se presentó el estudio Propuesta de Indicadores ASG para entidades financieras, elaborado por Deloitte y ASBANC, el cual propone una hoja de ruta hacia la madurez en sostenibilidad. Este documento plantea prácticas clave como la medición de la huella de carbono, la inclusión financiera y el mapeo de riesgos climáticos, con el fin de que las instituciones financieras y otras empresas puedan medir, reportar y mejorar su desempeño en los ámbitos ambientales, sociales y de gobernanza.

El estudio reveló avances significativos en temas como ciberseguridad (96%), gestión del talento (82%) e impacto en las comunidades (78%). También identificó retos pendientes en materia ambiental, cambio climático y financiamiento temático, lo que evidencia la importancia



“El sector financiero tiene la capacidad de ser un agente movilizador y catalizador de cambios en el comportamiento de nuestras sociedades”-Naranjo

de contar con herramientas que faciliten un seguimiento y una mejora continua en estos ámbitos.

OTROS ASPECTOS RELEVANTES

El evento también fue un espacio para que diversas instituciones compartieran sus experiencias. “Nuestros asociados han mostrado cómo abordan los temas de sostenibilidad dentro de sus organizaciones. Hemos visto experiencias valiosas sobre la definición de estrategias internas, la implementación de programas de educación financiera, iniciativas para el desarrollo de los colaboradores y la aplicación de medidas de eficiencia organizacional. También han participado en el Foro Internacional de Finanzas Verdes del Minam, y trabajamos junto al Ministerio del Ambiente para la representación de la banca en la COP30”, afirmó Ricardo Montero, gerente de Evaluación, Analítica y Sostenibilidad de ASBANC.

Entre las instituciones participantes destacaron BID Invest, FMO, GIZ y la Embajada de los Países Bajos, junto con entidades nacionales como

el MEF, MINAM, MIMP y la SBS. Los representantes abordaron temas vinculados a la salud financiera, el diseño de productos verdes y la inclusión financiera.

MÁS ALLÁ DEL EVENTO

Tras la exitosa primera edición, ASBANC planea fortalecer su compromiso con el medio ambiente a través de nuevas ediciones, donde los asociados puedan compartir sus avances en torno a los compromisos asumidos.

La banca es uno de los motores principales de cualquier economía, por lo que desarrollarla con un enfoque sostenible será clave para construir un futuro más próspero. “El aspecto social es igual de importante: no se trata solo de un tema verde o ambiental. Tenemos que trabajar en inclusión, salud financiera y en el desarrollo de una población capaz de adaptarse y prosperar en el mundo cambiante al que nos enfrentamos”, concluyó Juan José Dada, director del Departamento de Entidades Financieras de FMO. ■

Qué Pasó



1 COLUSIÓN. Indecopi sancionó a 13 farmacéuticas, señaladas por coordinar de manera ilegal la presentación de ofertas en 23 licitaciones públicas realizadas entre 2006 y 2020. En la investigación se constató que las empresas realizaron coordinaciones a través de reuniones presenciales y comunicaciones en clave, y que llegaron a acuerdos bilaterales para simular competencia en los concursos para abastecer de medicinas a los hospitales públicos. La agencia impuso a las empresas multas por un total de S/539 millones y también impuso multas a cinco ejecutivos por S/1.4 millones. Además, ordenó a las empresas implementar programas de cumplimiento por cinco años. La resolución aún puede ser apelada.

2 CRECIMIENTO. El BCR informó que la economía peruana se expandió 3.4% interanual en el 3T25, debido al mayor gasto privado en un contexto de empleo en recuperación, inflación controlada, mayor disponibilidad de crédito y expectativas empresariales en terreno optimista. La inversión privada avanzó 11.4% por el repunte de la inversión minera y el mejor desempeño de proyectos no mineros. En septiembre, el PBI creció 3.9% –impulsado por sectores primarios como agropecuario, pesca y manufactura primaria– y acumuló un avance de 3.3% en lo que va del año.

3 MINERÍA. Southern Copper inició la fase de construcción de Tía María tras obtener la autorización final en octubre y proyecta comenzar la operación en la segunda mitad del 2027. La empresa invertirá US\$200 millones en el 2025

y US\$900 millones en el 2026, enfocada en la apertura de la mina y equipos clave. Para mitigar impactos, construirá una vía de 22 km por el desierto y una planta desalinizadora. Al cierre de septiembre, el proyecto cuprífrero de US\$1,802 millones registraba un avance de 23%.

4 PEDIDO. El Ejecutivo solicitó al Congreso facultades por 60 días para legislar en temas de seguridad ciudadana y crecimiento económico. El paquete legislativo presentado al Parlamento contiene 58 medidas. De ellas, 26 están referidas a seguridad ciudadana, entre las que destaca la creación de un subsistema especializado contra la extorsión, el sicariato y el secuestro; y una reforma integral del sistema penitenciario. El presidente José Jerí invocó al Congreso a evaluar con rapidez el pedido de facultades para complementar las acciones del estado de emergencia en Lima y Callao, que fue prorrogado 30 días más.

5 DEAL. La empresa peruana de consumo masivo Alicorp firmó un acuerdo para la potencial adquisición del 60% de las acciones de Inka Crops y Procesadora Tropical. El monto de la operación no fue revelado. Informó que la transacción ahora ingresará a una etapa sujeta a condiciones y aprobaciones regulatorias. De concretarse la compra, Alicorp ingresará a la categoría de *snacks* y ampliará su portafolio en la región. Inka Crops y Procesadora Tropical tienen una cadena consolidada y exportan a más de 25 países –entre ellos Estados Unidos, Ecuador y Chile–, con marcas reconocidas como Inka Chips e Inka Corn.





Equipo iO: Andrea Salaverry, Patricia Conterno, Colomba de la Piedra, Gustavo Astete, Mari Nalda, Andres Ayaipoma, Hegel Eisenhower y Juan Diego Peñaherra.

IO: UNA EXPERIENCIA DIGITAL CENTRADA EN EL CLIENTE

■ O, la marca digital del BCP, reafirma su compromiso de escuchar siempre a sus clientes y poner sus necesidades en el centro de cada decisión. Con esta filosofía, el pasado 20 de octubre se organizó un evento exclusivo en Amador Rooftop, donde los clientes más cercanos participaron activamente en una noche dedicada a la innovación y la co-creación.

Durante la velada, Patricia Conterno, CEO de iO, presentó las últimas funcionalidades de la app, fruto de escuchar constantemente a los usuarios y buscar soluciones que respondan realmente a sus expectativas. Además, se anunciaron próximos encuentros para seguir creando, de la mano de los clientes, una experiencia financiera cada vez más humana, personalizada y en evolución continua.

En iO, cada evento es una oportunidad para conocer de cerca lo que los clientes desean y trabajar juntos en construir herramientas que permitan mejorar la gestión de sus finanzas personales, asegurando que cada avance sea el reflejo de sus voces y necesidades. ■



Cientes iO.



Cientes iO.



Cientes iO.



Influencers e invitados: Sofía Hernández, Daniel Martínez y Cynthia Torres.



Influencers e invitados: Cristina Ávalos, Sasha García, Nathalia Almeida, Daniela Kadena y Lucía Luque.

EL JUEGO DE TASAS QUE SE AVECINA

Luego de medio año, el desacople entre el BCR y la Fed de Estados Unidos vuelve a abrirle la puerta a un diferencial positivo de tasas de referencia de cara al cierre de 2025 y todo el 2026. Un nuevo escenario que influirá en las decisiones de financiamiento, coberturas y costos de sectores clave para el país.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

La política monetaria del Perú apunta a verse marcada por un nuevo desacople entre el Banco Central de Reserva (BCR) y la Fed de Estados Unidos durante el 2026. Después de seis meses en cero, el diferencial de las tasas de referencia de ambos bancos centrales volvió a ser positivo en octubre. Y, tras la pausa en la reducción de tasas que se tomó el BCR en noviembre, todo indica que la brecha se seguirá ampliando, abriendo así un corredor de tasas a favor del sol que inevitablemente influirá en decisiones de financiamiento, cobertura y costos en sectores clave para el país.

Realidades divergentes

Mientras el mercado apuesta por más recortes de tasas por parte de la Fed, el BCR ya manifestó que su tasa de referencia “se ubica muy cerca del nivel estimado como neutral”. Un desacople que responde, en buena medida, a condiciones internas. Y es que en el Perú la inflación permanece en la parte baja del rango meta por razones transitorias y la demanda interna conserva un impulso que resta urgencia a cualquier estímulo adicional.

De hecho, el gasto privado y la liberación de fondos de las AFP constituyen, más bien, un combustible inesperado para la economía. “En ese contexto, no parecer ser necesario un estímulo adicional del lado monetario”, afirma el economista principal de BBVA Research para Perú, Francisco Grippa.

Las condiciones en Estados Unidos son bastante diferentes, con una Fed cada vez más inclinada a soltar estímulos monetarios. A medida que ese contraste se afirma, el diferencial empieza a ser también la nueva brújula del tipo de cambio.

Así, un BCR que mantiene su ruta y una Fed con sesgo a la baja podrían darle al sol un 2026 con un colchón de tasas capaz de amortiguar incluso los potenciales episodios de ruido electoral. “Si el diferencial de tasas se amplía, veremos tasas en dólares más bajas. Esto permitiría al tipo de cambio ubicarse cerca de S/3.35 hacia fin del 2026, cerca de los niveles actuales, tras el salto que podría haber por las elecciones”, proyecta Daniel Velandia, economista jefe de Credicorp Capital. Desde el BBVA, la lectura es similar: “en el 2S26 el diferencial se ampliaría un poco más en favor del sol”, anticipa Grippa.

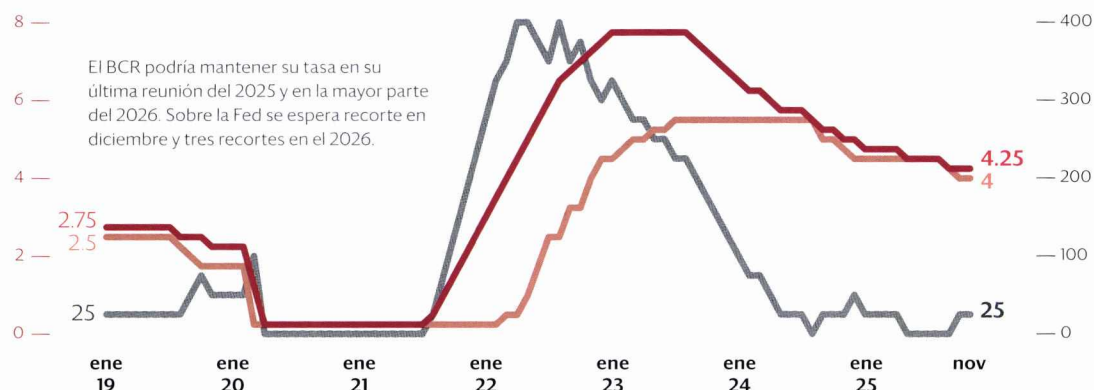
Ojo con el dólar

Este nuevo escenario tocará rápidamente a los sectores más expuestos al tipo de cambio, empezando por los exportadores, para quienes cada punto porcentual pesa mucho. “Nosotros hemos hecho un esfuerzo por tener la mayor cantidad posible de materiales y servicios valorizados en dólares. Sin embargo, hay algunos costos, como los laborales, que sí se han visto afectados por



Tasas de interés: BCR vs FED (en %)

▲ Tasa del BCR
 ▲ Tasa Fed
 ▲ Diferencial (PBS)*



*PBS: puntos básicos

Fuente: BCR - FED

la apreciación del sol. En el mediano plazo, vemos un camino reforzado por menores tasas en Estados Unidos”, indica el CFO de Southern Copper, Raúl Jacob.

Del otro lado, la brecha actúa como viento a favor para los importadores. Porque un financiamiento más barato en dólares y un sol fuerte reducen los costos. “Hay claramente un beneficio para el mercado de electrodomésticos, que son importados. Pero tratamos de llevarlo con cautela y no *sobrestockearnos*”, reconoce el gerente corporativo de Ecommerce del Grupo EFE, Giuliano Lombardi.

El consenso de Bloomberg proyecta entre 75 y 100 puntos básicos de recortes adicionales en la Fed durante los próximos doce meses, mientras que el BCR se mantendría inmóvil hasta después de las Elecciones Generales. En ese sentido, Credicorp Capital anticipa un BCR estático en toda la primera mitad del 2026. El primer recorte de tasas de ese año llegaría recién después de los comicios, si la inflación despierta. “Ya el mercado y el sector financiero, en general, está incorporando fuertes bajas de la Fed”, cuenta Velandia.

Para las empresas, esta divergencia de ritmos tendrá implicancias directas en el financiamiento. Un recorte acelerado de tasas de la Fed le devolvería atractivo a los préstamos en dólares, sobre todo en los plazos cortos. “Algunos clientes empezarán a arbitrar por diferencial de tasas, pero no esperamos que la brecha se dispare como hace unos años, cuando el diferencial era más grande”, explica Luis Horacio Rodríguez, CFO de Banco Pichincha.

En algunas categorías, como el crédito hipotecario, ya se percibe movimiento. En los últimos meses, la proporción de hipotecas en dólares de BBVA pasó de 3.5% a 7%. “Es atractivo mirar la tasa en dólares y un tipo más barato, pero lo prudente sigue siendo

El primer recorte de tasas del BCR en 2026 llegaría recién después de las elecciones, si la inflación repunta

endeudarse en la moneda del ingreso; si la brecha se amplía, ese 7% podría crecer, aunque sin superar el 10%”, señala el *head* de Negocio Prescriptor de BBVA Perú, Fernando Muñiz.

La divergencia incluso podría acentuarse, si la economía de Estados Unidos sigue dando señales de debilidad. Las minutas de la Fed de octubre muestran que la mayoría del comité ve margen para seguir recortando. Y, hoy, la probabilidad de un recorte para diciembre ha saltado de 40% a más de 70%, según los futuros de CME, impulsada por un guiño que abrió espacio para un ajuste adicional y que vino nada menos que de John Williams, presidente de la Fed de Nueva York.

En este marco, donde la brecha comienza a redefinir incentivos a lo largo del sistema, también se activan otros canales más sensibles a los movimientos de tasas, como las coberturas. En el *forward*, la matemática es directa: cuando la brecha sube, el precio del dólar futuro también.

Ahora, los *spreads* entre el *forward* y el *spot* oscilan entre 1% y 1.25%. Pero podrían acercarse a 1.75%, si la Fed acelera su ciclo, según anticipa el director de *Finance & Treasury* de Banco Bci Perú, Javier Swayne. “Un diferencial más amplio encarece el dólar futuro. El exportador, que vende dólares a plazo, se beneficia. El importador la tiene más complicada”, explica el banquero. Esa misma lógica podría impactar en la curva de bonos, donde el tramo corto en dólares absorbe primero los ajustes de expectativas. “La parte corta de la curva tendrá que moverse al son de la Fed”, advierte Ernesto Delgado, gerente de *Trading & Investment Advisory* de Inteligo. ■

INVERSIONES

EL DESPERTAR DE LAS REGIONES

Gestoras, bancos y aseguradoras refuerzan su apuesta fuera de Lima, donde han encontrado un público ávido de nuevos productos de inversión que les permitan rentabilizar sus excedentes. Hoy, Arequipa y Trujillo se erigen como las plazas con mayor potencial.



POR MARCO ALVA P.

El apetito por productos y servicios financieros crece a paso acelerado fuera de Lima. En regiones como Arequipa y la Costa Norte, cada vez más personas con excedentes de capital evidencian su interés por acceder a instrumentos de inversión más sofisticados que los clásicos depósitos a plazo. Conscientes de ello, las gestoras y entidades financieras están redoblando sus esfuerzos por penetrar con una oferta más compleja los históricamente poco atendidos mercados de provincias, con Arequipa y Trujillo como epicentros de esta renovada apuesta.

El mayor dinamismo de las inversiones financieras en provincias involucra tanto a un público *retail*, más joven, pero también a segmentos afluentes y de alto patrimonio. Como muestra palpable de ello, al menos el 50% del crecimiento de inversionistas que registró la bolsa limeña en los dos últimos años provino de las regiones, según detalla Miguel Ángel Zapatero, gerente general de la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

El inversionista remoto

El gran catalizador de ese avance ha sido la tecnología. Ahora, desde cualquier lugar del país y a través de dispositivos móviles las personas pueden acceder a plataformas digitales para invertir no sólo en el mercado local, sino también en el internacional. “En Trii, casi el 40% de los clientes del aplicativo

— para transar acciones de la BVL — están fuera de Lima. Hay una penetración importante en provincias que hasta hace poco no existía”, cuenta el CEO de Trii, Diego Torres.

Arequipa y la Libertad son las dos regiones que más han contribuido a ese crecimiento, pues combinadas representan el 20% de los clientes de Trii. Y el crecimiento es veloz: este año el aplicativo ha atraído a 10 veces más clientes arequipeños que en 2022, de acuerdo con Torres. Otras regiones que sumaron clientes, aunque en menor medida, fueron Piura, Lambayeque, Cusco e Ica.

Los fondos mutuos no escapan de esta creciente demanda fuera de Lima. Según datos de la Asociación de Administradoras de Fondos del Perú, a agosto del 2025 el 17% del patrimonio invertido en los fondos mutuos ya provenía de las regiones. Y, sobre todo, del sur del país (9%).

Baruc Ingar, Vicepresidente de Estrategia Comercial de Credicorp Capital, remarca que el crecimiento de este tipo de instrumentos está siendo más rápido en provincias. Entre septiembre de este año y el cierre del 2024, la expansión interanual de saldos en Lima fue de 15.9% frente al 19.4% visto en el resto de regiones. ➔

MIBANCO IMPULSA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA DE LAS MUJERES

A través de su programa Mujeres Poderosas, Mibanco promueve la educación y la inclusión financiera responsable, fortaleciendo la autonomía económica de más de 31,000 mujeres de organizaciones sociales en todo el país.

Mibanco sigue impulsando el desarrollo de las mujeres a través de su programa "Mujeres Poderosas", el cual nació en 2022 y está enfocado en la educación e inclusión financiera responsable. Una iniciativa que beneficia directamente a la población de la base de la pirámide organizada en ollas comunes, comedores populares y comités de vaso de leche, repercutiendo así en toda la comunidad.

"El programa de Mibanco fortalece la autonomía financiera de las mujeres, brindándoles herramientas para la gestión de sus finanzas personales, digitalización, ahorro y entendimiento del sistema financiero en su conjunto", explica Gianella Sánchez Carrillo, gerente de Sostenibilidad e Inclusión Financiera de Mibanco.

EDUCACIÓN PARA LA INCLUSIÓN

"Mujeres Poderosas" forma parte de la estrategia "Educación para la Inclusión" e implementa un enfoque integral que abarca la educación financiera presencial —a través de talleres y mentorías personalizadas— y la educación financiera digital, que incluye capacitación mediante WhatsApp, una comunidad virtual de mujeres y webinars.

Asimismo, "Mujeres Poderosas" facilita el acceso al sistema financiero formal y seguro con productos como Crédito Mujer y Ahorro Mujer. Además, fomenta el bienestar a través del Seguro OncoMujer y la asistencia médica. "Estamos comprometidos en ampliar esta ruta de educación para la inclusión. A través de este programa buscamos que más mujeres puedan emprender, gestionar sus finanzas y mejorar su calidad de vida y la de sus familias, consolidando su rol como agentes de cambio en sus comunidades", indica Sánchez Carrillo.

A la fecha, ha impactado a más de 31,000 mujeres de 3,700 organizaciones sociales a nivel nacional. De ellas, nueve de cada diez fortalecieron sus capacidades financieras. Asimismo, en la medición de impacto del programa, se evidencian los siguientes resultados:

- Impacto en confianza Mibanco: el 84% de las participantes declara que Mibanco les inspira confianza tras el programa y el 74% considera que Mibanco



situación de vulnerabilidad, actuando como ente articulador entre Mibanco y las beneficiarias.

se diferencia por su enfoque social y educativo.

- Impacto en inclusión financiera: con Crédito Mujer hemos impactado a más de 194,719 mujeres emprendedoras en todo el país. Asimismo, 52% de clientes mujeres accedieron por primera vez a un préstamo gracias a Mibanco y 43% reporta una mayor capacidad de contribuir económicamente a su hogar o negocio desde que accedieron a un financiamiento de Mibanco.

ARTICULACIÓN SOCIAL

El programa que impulsa Mibanco también promueve la articulación entre el sector privado, los gobiernos locales y la sociedad civil. Por ejemplo, este año la red de voluntarios Perú Pendiente se unió a la iniciativa "Mujeres Poderosas" para ampliar su alcance y llegar a más mujeres en

Además, a lo largo de los años de despliegue, se ha fortalecido el trabajo con aliados estratégicos como Asociación UNACEM, Alicorp, Banco de la Nación, Cálidda, Techo Perú, Fundación OLI y otros, lo que ha permitido ampliar el alcance del programa y sumar esfuerzos para responder a las necesidades de las mujeres de la base de la pirámide.

De cara al futuro, Mibanco prevé ampliar el impacto del programa y fortalecer la experiencia educativa y digital mediante la integración con los canales digitales del banco, el desarrollo de formatos descentralizados para comunidades vulnerables —que permitan llegar a zonas alejadas y con conectividad limitada— y la creación de una Escuela de Mujeres Poderosas, especializada en gestión de negocios, orientada a fortalecer las capacidades empresariales y el liderazgo de mujeres emprendedoras. ■

Asimismo, el número de inversionistas de regiones fue de 11.3%, ligeramente por encima del 11% registrado en la capital.

Ese apetito por invertir es acompañado, además, por un deseo de diversificar las carteras. Por ello, gestoras como BBVA Asset Management SAF ya planean viajes recurrentes de sus equipos a ciudades como Arequipa, Cusco, Piura y Trujillo para promover e informar sobre distintos productos, como detalla su gerente general, Antonio Cevallos.

En ese mismo sentido, SURA Investments busca consolidar las oportunidades de inversión en las regiones no sólo mediante canales digitales, sino también con reuniones presenciales con clientes. “Nuestra participación en el mercado regional es de casi 30%, mayor que el promedio de la industria (18%)”, estima su jefe de Asesoría, Leonardo Baptista.

Al igual que en Lima, los clientes de patrimonios más grandes en regiones aprecian los canales digitales como un instrumento conveniente para acceder a sus inversiones, pero valoran más las asesorías presenciales. Esto último, sobre todo, cuando se trata de la primera inversión, como advierte Ingar. Credicorp Capital ha aumentado sus eventos con clientes principalmente en Arequipa y Trujillo, y ha ampliado su alcance en esas plazas. BCP, que actúa como agente colocador, ha creado más *hubs* de banca exclusiva y de banca Enalta en Arequipa.

Esta creciente oferta de productos financieros que llega ahora a las regiones involucra incluso a las compañías de seguros. Prueba de ello es que Rimac se ha propuesto expandir su oferta de seguros de vida e inversión fuera de Lima, con la instalación de nuevas oficinas en Arequipa y Trujillo. “Tenemos que tener una presencia más sólida en esas dos ciudades”, afirma su gerente de Seguros de Vida Inversión y Pensionables, Humberto Lazo.

Dichos productos son de plazos más largos y apuntan a *tickets* de inversión de entre US\$100,000 y US\$130,000, aunque

El 50% de los inversionistas que ingresaron a la BVL visto en los últimos dos años provino de regiones ajenas a Lima

se puede acceder a estos desde los US\$15,000. En los próximos tres años, Rimac aspira a alcanzar una participación de 25% en el mercado de seguros vida inversión fuera de la capital.

Liquidez regional

Enrique Luna, CEO de Newroad, empresa de *wealth management* con oficinas en Lima, Arequipa, y Ecuador, destaca particularmente el potencial del sur del país para los negocios de asesoría y gestión financiera. Ello a raíz de la gran cantidad de patrimonios subatendidos que existen en dichas localidades. “Desde hace un año hemos puesto mucho énfasis en el sur [del país], pero con un *hub* en Arequipa”, agrega.

En la ‘ciudad blanca’, las personas se están sofisticando rápidamente y tienen mucha liquidez, producto de las ventas de propiedades o de empresas y del buen desempeño de las industrias de la región. Con los metales en máximos históricos, se han abierto oportunidades para empresarios vinculados a la minería y también para altos ejecutivos del sector. “En Arequipa viven unos 2,000 funcionarios de mineras con cargos de supervisor para arriba, que tienen unos US\$100,000 en activos líquidos”, estima Luna.

Arequipa, sin embargo, no es la única que ofrece oportunidades. En Cusco, la valorización de terrenos en la zona del Valle Sagrado, así como el crecimiento de contratistas y proveedores de construcción y minería están generando patrimonios importantes. Mientras que en el norte destaca La Libertad, donde, además de la minería, se expande el sector agropecuario. “Alrededor de estas industrias se están generando excedentes y gente que tiene necesidades de ver qué hace con su dinero”, cuenta Lazo.

Las gestoras y entidades financieras coinciden en que las provincias del Perú tienen aún mucho potencial. Por ello, buscarán seguir penetrando esos mercados. La descentralización recién comienza. ■

Sostenibilidad

■ GRI LATAM "Los inversionistas exigen cambios y no promesas"

■ REPORTING ESG La tarea pendiente de la homologación

■ DAÑO AMBIENTAL La larga sombra de la minería ilegal



Un nuevo 'norte'

Cada vez más organizaciones peruanas interiorizan que ninguna hoja de ruta ESG podrá sostenerse sin un propósito corporativo claro, un *reporting* robusto y una cadena de valor resguardada.



SEMANAeconómica

IV PREMIOS ESG

Estos son los finalistas de los Premios ESG 2025

Un grupo de 26 proyectos, 23 organizaciones y cuatro líderes empresariales llegaron a la instancia final del ya tradicional reconocimiento de SEMANAeconómica al compromiso con el desarrollo sostenible. La ceremonia de premiación se llevará a cabo el lunes 1 de diciembre en el Hotel Pullman de San Isidro.

La cuarta edición de los Premios ESG de SEMANAeconómica, organizada con el respaldo de Sistema B y Southern Perú, alcanzó este año un nuevo récord de inscripciones. Entre todas ellas, un grupo de 26 proyectos y cuatro líderes empresariales son los que han quedado en carrera para hacerse de uno o más reconocimientos repartidos en 15 diferentes categorías.

En esta nueva edición, los Premios ESG apostaron por ampliar las categorías existentes. Las categorías Ambiental, Social, Cultura y Bienestar Organizacional y Liderazgo Sostenible se dividieron en dos subcategorías: una de sectores manufactureros y otra de sectores no manufactureros. Además de ello, se incluyó por primera vez un reconocimiento a colectivos empresariales y a proyectos de impacto compartido que hayan sido articulados a través de alianzas multisectoriales.

El jurado encargado de ana-

lizar minuciosamente cada una de estas postulaciones estuvo conformado por Alfonso de los Heros, Presidente del Consejo Directivo de Sinba y Partner de Bigmond Group; Susana Eléspuru, Directora independiente de empresas y Past President de L+1; Mariale Soto, Directora Ejecutiva de Sistema B en Perú; y Diego Chirinos, Director de SEMANAeconómica. Luego de dos sesiones intensas de debates, acompañadas de análisis rigurosos, escrutinio de las cifras de impacto y una deliberación acuciosa sobre el alcance final de cada iniciativa, los finalistas quedaron definidos.

Todas las organizaciones y líderes mencionadas a continuación —y listados estrictamente por orden alfabético— se darán cita el lunes 1 de diciembre en el Hotel Pullman de San Isidro, a partir de las 7:00 pm, en una ceremonia exclusiva. Allí se premiará a los ganadores de esta nueva edición del ya tradicional galardón. ■



IV PREMIOS ESG

Aliados estratégicos:



SouthernPerú



PROYECTOS FINALISTAS



Proyecto 'Transformación digital de microempresas'

Acelera la productividad y resiliencia de microempresas con digitalización y capacitación.



Proyecto 'Ollas que desarrollan'

Fortalece las ollas comunes como espacios sostenibles de alimentación y emprendimiento.



Proyecto 'Innovagro'

Fortalece la autonomía y resiliencia de los pequeños agricultores a través de tecnología.



Proyecto 'Crédito PYME Mujer'

Amplía el acceso al crédito y a los mercados financieros para las MYPE lideradas por mujeres.



Proyecto 'Agente móvil'

Impulsa la inclusión financiera mediante la educación y acceso en comunidades rurales.



Proyecto 'Transformando en valor el gobierno corporativo'

Fortalece el gobierno corporativo mediante la incorporación de BID Invest como socio estratégico.



Proyecto 'Afianzamiento hídrico en la cuenca alta del río Cañete'

Asegura la disponibilidad hídrica en la cuenca alta del río Cañete.



Proyecto 'Atención inclusiva'

Garantiza una atención accesible para personas con discapacidad auditiva y quechuahablantes.



Proyecto 'Paneles solares en estaciones base'

Descarboniza la operación de estaciones fuera de red y garantiza la conectividad rural.





Proyecto 'Modelo Engie frente al cambio climático'

Acelera la transición energética con baterías para estabilizar la red y nuevas líneas de transmisión.



Proyecto 'Programa Warmi'

Cierra la brecha de género en roles técnicos y de operación en el sector eléctrico.



Proyecto 'Compromiso MYPE'

Transforma el vínculo entre grandes y medianas empresas y sus proveedores MYPE.



Proyecto 'Municipios Resilientes'

Fortalece las capacidades de gestión de riesgos de desastres en gobiernos locales.



Proyecto 'Segunda vida'

Moviliza a clientes y comunidades hacia la economía circular.



Proyecto 'Financiamiento verde para microfinanzas'

Otorga créditos verdes a microempresarios y productores rurales.



Proyecto 'Inmater contigo'

Visibiliza la fertilidad como parte del bienestar integral de hombres y mujeres.



Proyecto 'Impulso para despegar'

Reduce brechas de empleabilidad e impulsa la inserción laboral en el ecosistema aeroportuario.



Proyecto 'Un aeropuerto para todos'

Garantiza la accesibilidad universal en el nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.



Proyecto 'Estaño circular'

Recupera estaño de relaves antiguos mediante una planta de economía circular.



Proyecto 'Limpieza en seco de paneles solares'

Optimiza la eficiencia energética y elimina por completo el uso de agua en la limpieza de paneles solares.



Proyecto 'Enfoque ESG para inversiones responsables'

Integra criterios ambientales, sociales y de gobernanza en las decisiones de inversión.





Proyecto 'Hijos del triunfo'

Reduce la vulnerabilidad sísmica y financiera de hogares en Villa María del Triunfo.



Proyecto 'Tiempos de bienestar'

Promueve el bienestar integral físico, mental y emocional de los colaboradores y sus familias.



Proyecto 'Estar Bien'

Democratiza el bienestar físico, mental y financiero a través de herramientas de prevención y educación.



Proyecto 'Softys contigo'

Mejora el acceso, calidad y almacenamiento de agua en siete comunidades en San Vicente de Cañete.



Proyecto 'Experiencia de oro'

Integra de forma sostenible a personas adultas mayores en las operaciones de las tiendas.

FINALISTAS LIDERAZGO SOSTENIBLE



Santiago Reyna

CEO de Carvimsa



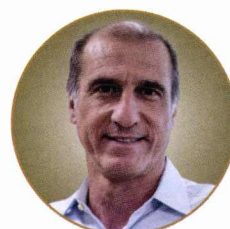
Manuel Van Oordt

CEO de Latam Airlines Perú



Christian Coone

CEO para Perú & Centro América de Natura



César Rivera

CEO de Pacifico Seguros





ESTRATEGIA SOSTENIBLE

LA CLAVE DEL PROPÓSITO CORPORATIVO

Cada vez más empresas entienden que sin un propósito claro, integrado y medible ninguna estrategia ESG podrá generar valor real ni sostenerse en el tiempo. Y las que ya transitaron el camino de 'evangelización' de ese propósito comienzan a mostrar impactos concretos.

POR ALBA ÑAUPAS

El propósito corporativo no es sólo un anhelo o un lema. De un tiempo a esta parte, se ha constituido como el cimiento sobre el cual se construyen las estrategias de sostenibilidad de muchas de las organizaciones del país. Y es que ninguna hoja de ruta ESG podrá sostenerse sin un propósito claro, integrado y, sobre todo, medible.

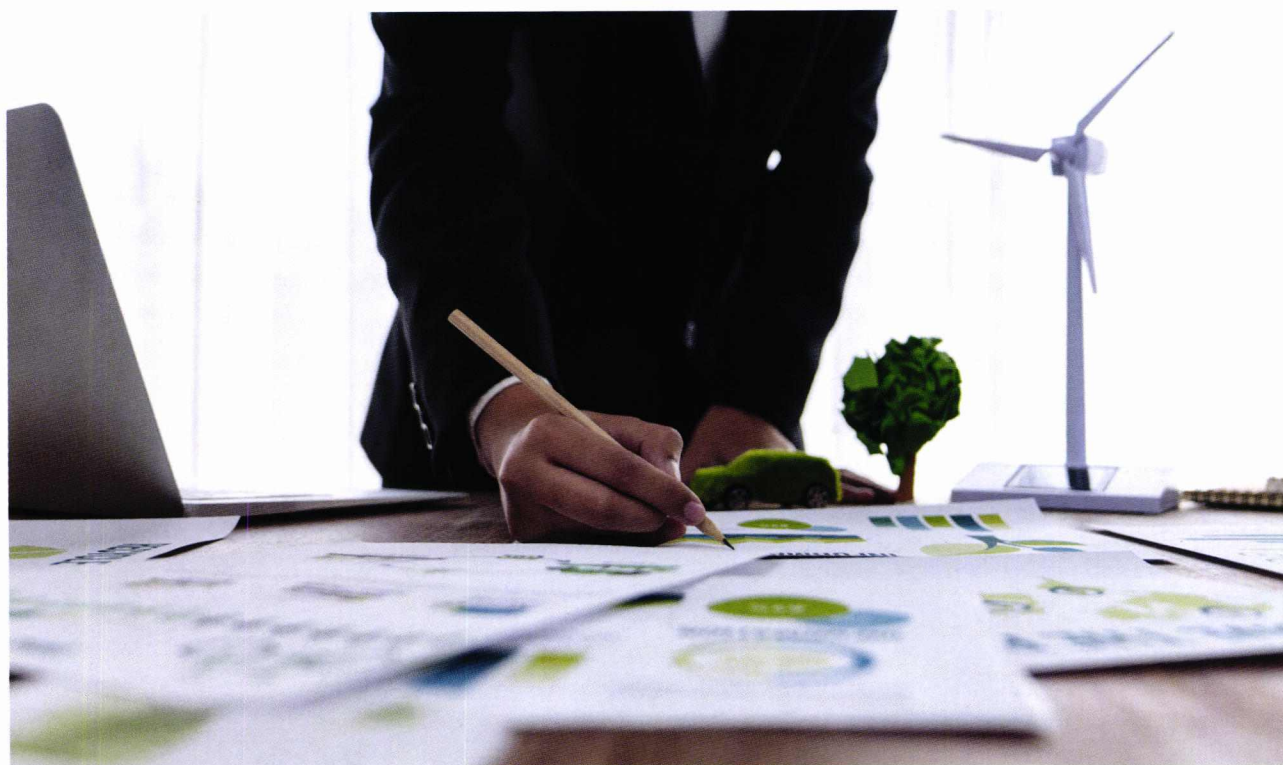
Por el contrario, aquellas compañías que han logrado definir ese 'norte' y lo integran de forma coherente en su modelo de negocio ya muestran impactos tangi-

bles: reducciones verificables de emisiones, mejoras en eficiencia operativa, avances en programas de talento más inclusivos, entre otros.

La construcción de este 'nuevo norte', sin embargo, va mucho más allá de redactar una declaración de principios ambiciosa. Supone transformar estructuras internas, prácticas de gestión y los procesos de toma de decisiones.

MÁS QUE PALABRAS

Aunque cada vez más empresas cuentan con políticas de sosteni-



bilidad, la brecha entre discurso y medición sigue siendo significativa. Según el informe 'Sostenibilidad: del compromiso a la acción' del Pacto Global de la ONU, el 87% de las compañías peruanas afirma contar con una estrategia o plan de sostenibilidad, pero apenas el 44% mide sus resultados con indicadores concretos.

En este contexto, algunas organizaciones han comenzado a verbalizar su propósito corporativo como eje articulador de su estrategia, convirtiéndolo en el punto de partida para ordenar sus políticas ESG bajo un mismo paraguas estratégico, transversal al negocio y alineado a sus prioridades operativas y financieras.

Industrias San Miguel (ISM), por ejemplo, viene consolidando y 'verbalizando' su propósito desde 2020, entendido internamente como la 'carretera' que ordena las prioridades estratégicas. Así, previene desviaciones en la toma de decisiones, como remarca su gerente corporativo de Comunicación y Sostenibilidad, Eduardo Venegas. En esa línea, el portafolio de bebidas de ISM ahora está libre de octógonos y, en otro orden de actividades, el reciente lanzamiento del Instituto de Educación Superior Jorge Añños y Tania Alcázar apunta a contribuir al desarrollo de capacidades de los emprendedores de Ayacucho, región donde nació la compañía.

"En Rimac, nuestro propósito 'Protegemos tu mundo, impulsamos tu bienestar' es el corazón de nuestra estrategia de sostenibilidad", agrega, en una línea similar, la jefa de Sostenibilidad de la

aseguradora de Breca, Adela Yarlequé. Esto se refleja en iniciativas como 'Estar Bien', 'Yo me cuido' y 'Comunidades de Bienestar', orientadas a promover la salud integral, fortalecer la cultura de prevención y reforzar la gestión de riesgos.

Y es que las compañías más avanzadas ya han entendido que el propósito —y, junto a este, su estrategia de sostenibilidad— requiere métricas claras. En SGS, por ejemplo, el portafolio Impact Now —estructurado en cuatro pilares: Clima, Circularidad, Naturaleza y Aseguramiento ESG— representa actualmente el 30% de las ventas en Perú y apunta a alcanzar el 50% en 2027.

"Hemos trabajado mucho en asegurarnos que los principales OKR [objetivos y resultados clave] estén alineados a nuestra estrategia ESG", ratifica la gerente de Marketing, Asuntos Corporativos y Sostenibilidad de Pacífico Salud, Lucía López. La aseguradora de Credicorp ha incorporado objetivos ESG dentro de su pirámide de prioridades estratégicas y alineado resultados clave a metas como el financiamiento inclusivo para asegurar el acceso a salud de calidad, con la mira puesta en beneficiar a cuatro millones de personas hacia 2028.

PwC Perú, por su parte, ha logrado reducir su huella de carbono en cerca del 50% y operar al 100% con energía renovable, además de incrementar en 16% la presencia femenina en posiciones de liderazgo respecto al 2020, según revela Juana Mollo, socia líder de *Human Capital* y de Diver-



NUESTRO PROPÓSITO ES EL CORAZÓN DE NUESTRA ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD

sidad e Inclusión de la compañía. En esta, los KPI ya no se conciben como instrumentos estáticos, sino como herramientas dinámicas de gestión y ajuste continuo.

EL NUEVO 'NORTE'

La construcción de este nuevo 'norte' está detonando cambios culturales profundos al interior de las compañías. Supone reorganizar liderazgos, romper silos y fortalecer estructuras más colaborativas. Para ello, empresas como Solgas han desarrollado estructuras que incluyen un Comité de Propósito, encargado de planificar y priorizar iniciativas. Y también equipos ágiles interáreas —denominados 'squads de propósito'—, que trabajan en ciclos semestrales para cumplir objetivos concretos, según detalla la gerente de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad de Solgas, Gianina Guerra.

En algunos casos, la transformación involucra además el fortalecimiento del talento y la preocupación por su bienestar. "La implementación de nuestro propósito se da también a través de programas de capacitación, formación en prevención de lavado de activos y aseguramiento de la imparcialidad", explica Javier Perla, gerente de Servicios de Sostenibilidad de SGS Perú y Ecuador. ■



CERTIFICACIÓN DE EMPRESA B: UN ESTÁNDAR QUE IMPULSA CRECIMIENTO, CONFIANZA Y SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

Lima, noviembre de 2025.- En un contexto en el que la sostenibilidad y la reputación empresarial son cada vez más determinantes para el crecimiento, la Certificación de Empresa B se consolida en el Perú como un estándar de gestión integral que alinea propósito, rentabilidad e impacto positivo.

Según el primer Informe Económico de las Empresas B en el Perú, "Más allá del impacto", elaborado por Sistema B Perú, el 96% de las Empresas B califican la certificación como útil para su negocio, destacando su contribución en áreas clave como el posicionamiento de marca, la apertura de nuevos mercados y atracción de talento.

El informe también revela que las ventas de las Empresas B comparables aumentaron en promedio un 20% entre 2023 y 2024, y que, en conjunto, representan el 0,7% del PBI nacional, evidenciando que los negocios con propósito también generan crecimiento económico y son

una parte clave del sector empresarial peruano.

Además, el 87% de las Empresas B proyecta crecimiento, mientras que el 54,6% planea aumentar su número de trabajadores. Los datos reflejan un dinamismo empresarial basado en la innovación, la sostenibilidad y la confianza en el mercado local, incluso en un contexto macroeconómico desafiante.

El 96% de los CEOs de Empresas B peruanas afirma que la certificación ha generado mejoras concretas en su negocio.

El estudio -realizado entre agosto y septiembre de este año- recoge la visión de 58 líderes de Empresas B en el país y analiza su desempeño en ventas, proyecciones de crecimiento, desafíos y factores de optimismo.

"Ser Empresa B no es solo obtener un sello, sino asumir un compromiso continuo de mejora. La certificación es un estándar de gestión integral que impulsa resultados sostenibles y fortalece la competitividad", señaló Mariale Soto, Directora Ejecutiva de Sistema B Perú.

La Certificación de Empresa B, otorgada por B Lab, evalúa la gestión completa de una organización, considerando su desempeño ambiental, social, de gobernanza y financiero. Este enfoque la ha convertido en una herramienta clave para empresas que buscan acceder a nuevos mercados, atraer inversión bajo criterios ESG y construir una reputación corporativa basada en la sostenibilidad.

Actualmente, existen más de 10,000 Empresas

B a nivel global, de las cuales 75 tienen presencia en Perú, pertenecientes a sectores como textil, agroexportación, turismo, servicios profesionales y educación. Entre las compañías embajadoras del movimiento se encuentran Natura, SIDERPERU, Textil del Valle, Universidad Continental, Agrícola Andrea y Agrícola Don Ricardo, entre otras.

El informe "Más allá del impacto" forma parte de la campaña nacional "La certificación que vuelve sostenible tu propósito", una iniciativa de Sistema B Perú que busca posicionar la certificación como una decisión estratégica de liderazgo empresarial.

"Las Empresas B están demostrando que la sostenibilidad no es un costo, sino una ventaja competitiva. Invertir en impacto genera valor y resiliencia", añadió Soto.

Con estos resultados, Sistema B Perú reafirma su compromiso de impulsar una economía donde las empresas midan su éxito no solo por lo que ganan, sino también por lo que aportan. ■

"Más allá del impacto: Perspectivas económicas de las Empresas B en Perú".
Disponible en: www.sistemabperu.org



Empresa



Certificada

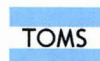
sistemabperu.org

MÁS DE 10 MIL EMPRESAS B
están demostrando que hacer negocios con propósito
es la mejor estrategia de crecimiento.

patagonia



coursera



ATREVIEW



The Guardian

sharf

·buk·

BARCELÓ
BON DOMINICANO





DAÑO AMBIENTAL

LA LARGA SOMBRA DEL *BOOM* DE LA MINERÍA ILEGAL

El avance de la minería ilegal, que depreda sin piedad el medio ambiente, pone sobre la mesa la necesidad de que las empresas formales expuestas de manera indirecta a su cadena de valor refuercen aun más sus mecanismos de cumplimiento.

POR EDWARD ABARCA

En el último tiempo, los reflectores se han posado más sobre el impacto económico de la minería ilegal y no tanto sobre la gravedad del daño ambiental que ésta provoca. Sin embargo, difícilmente se puede hablar de desarrollo sostenible en el país con un pasivo ambiental de tal magnitud.

Hoy, se estima que la minería ilegal es responsable de la desaparición de 100,000 hectáreas de bosques en el país. Y, en las últimas dos décadas, los mineros ilegales han vertido a los cuerpos de agua del Perú más de 3,000 toneladas de mercurio, según informó en Perumin 37 el por entonces director general de Políticas e Instrumentos de Gestión del Ministerio del Ambiente, Yury Pinto. Cifras alarmantes que obligan a preguntar hasta qué punto el sector formal podría seguir hablando de sostenibilidad sin tomar en cuenta ni abordar tremendo impacto.

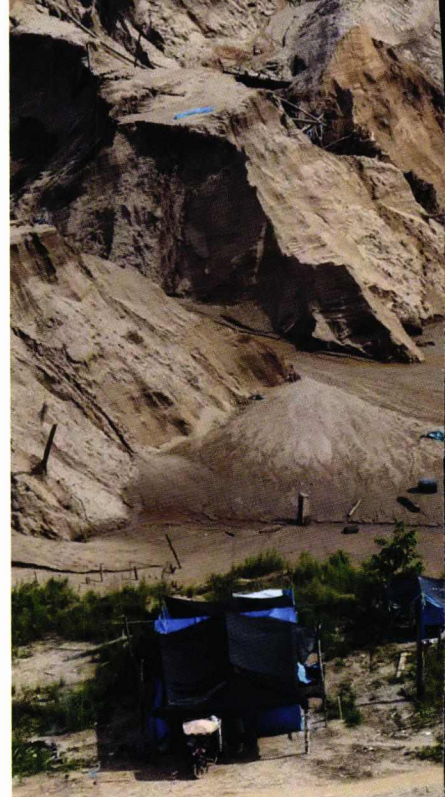
EFFECTOS INDIRECTOS

El primer agente formal que brinda sostén a esa minería ilegal nociva para el desarrollo sostenible es el mismo Estado. De hecho, la posibilidad inminente de ampliar el Registro Integral de

Formalización Minera (Reinfo) y reincorporar a más de 50,000 mineros excluidos del proceso de formalización es una amenaza ambiental real. Antes de la depuración realizada este año, más de 13,000 inscripciones en dicho registro estaban dentro de áreas naturales protegidas. Tras la exclusión, aún permanecen 3,685 de estas, mientras 6,483 ni siquiera consignan ubicación, según cifras del Instituto Peruano de Economía (IPE).

Algunas políticas estatales de incentivo, como las exoneraciones tributarias que favorecen a la amazonía, también terminan jugando a favor de los mineros ilegales. Esto se aprecia claramente en Madre de Dios, donde la minería aurífera ilegal ya ha deforestado 11,000 hectáreas, de acuerdo con Conservación Amazónica (ACCA). “En la medida que tiene exenciones tributarias, el Estado está financiando sin querer también la minería ilegal”, advierte el gerente de políticas públicas del IPE, Víctor Fuentes.

El sector público, sin embargo, no es el único expuesto a la minería ilegal. Sectores como el automotriz y —por citar un ejemplo— el mercado de motos de la selva son pruebas del ries-





go latente que existe de caer en una relación indirecta con una actividad que depreda el medio ambiente. Y es que hasta agosto de 2025 la zona oriente registró el mayor movimiento en venta de motos del país: 36.2% más que en agosto de 2024, según la Asociación Automotriz del Perú. “La minería informal, artesanal, en algunos casos ilegal, te mueve la economía en la zona de manera directa. Quieras o no. Entonces, obviamente parte del crecimiento viene por eso”, reconoce Jorge Oshiro, vicepresidente y director comercial de Honda del Perú.

Toyota, importante proveedor de camionetas 4x4 para la minería, también reconoce el desafío. “Lo que hacemos es cumplir con las regulaciones. Por ejemplo, cuando un potencial cliente quiere pagar el vehículo al contado o con consideraciones que no son normales, reportamos a la UIF (Unidad de Inteligencia Financiera). Y todos los concesionarios a nivel nacional tienen esos procedimientos”, afirma David Caro, gerente de Planeamiento y Asuntos Corporativos de Toyota Perú.

ALERTA DE CUMPLIMIENTO

Para las empresas mineras formales, la exposición es aun más



HASTA QUÉ PUNTO EL SECTOR FORMAL PODRÍA SEGUIR HABLANDO DE SOSTENIBILIDAD SIN ENFRENTARSE AL LASTRE DE LA MINERÍA ILEGAL

palpable. Como señala el gerente general del Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, Gustavo de Vinatea, cuando un minero ilegal afecta el medio ambiente en una zona concesionada a una minera formal, es esta última la que asume la responsabilidad de esos pasivos. Hoy, el 90% de la minería informal de pequeña escala opera en concesiones ajenas y más del 70% de las concesiones invadidas son operadas por mineras pequeñas o medianas que carecen de la capacidad técnica y recursos para afrontar procesos de remediación ambiental.

Ante tamaño riesgo, los grandes proveedores de maquinaria para la minería formal han ins-

taurado políticas más estrictas. En el caso de Komatsu-Mitsui, por ejemplo, el código de conducta y las políticas de *compliance* corporativas prohíben de modo expreso realizar transacciones con actores o empresas vinculadas de alguna forma con actividades de minería ilegal, de acuerdo con su CEO, Julio Molina.

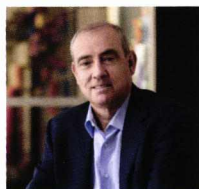
En esa misma línea, las empresas con mayor exposición se han visto obligadas a desarrollar mecanismos cada vez más estrictos de control y verificación. Soleil Metals, por ejemplo, utiliza un sistema de trazabilidad con auditoría permanente: su director general, Iván Salas, comenta que, si una mina artesanal o pequeña con capacidad validada de 120 toneladas mensuales empieza a enviar entre 50 y 100 toneladas semanales a sus plantas procesadoras, se activa una alerta y un auditor verifica en campo. “Tenemos un sistema de trazabilidad y luego nos audita Swiss Better Gold para testificar de dónde sale el mineral y cómo llega a nuestras plantas”, explica el ejecutivo.

El paso siguiente supone avanzar hacia la trazabilidad absoluta. En ese sentido, ya existen joyerías donde un código QR permite conocer el origen del oro, y el Hub de Innovación Minera del Perú está explorando soluciones que permitan un control más robusto. Una de ellas es el *blockchain*, “que permite almacenar de forma inmutable y verificable cada hito del recorrido del mineral, imposibilitando el ingreso de mineral de origen dudoso”, según Pamela Antonioli, gerenta general del Hub de Innovación Minera. ■

REPORTE DE SOSTENIBILIDAD

2024

INCA TOPS



“La sostenibilidad está en nuestro ADN: cada hilo refleja innovación responsable, respeto por la tierra y orgullo de nuestras raíces.”

J. François Patthey Salas
Presidente del Directorio

✓ Compromiso con calidad, tradición y sostenibilidad: **Valores que forman parte del ADN de Inca Tops.**

✓ Nuestro primer Reporte de Sostenibilidad: **Un hito que refleja nuestra historia y visión de futuro.**

Escanea este código QR y descubre nuestro Reporte de Sostenibilidad 2024:



01



CONTAMOS

Con más de 60 años de trayectoria, desde nuestra fundación en 1965 como parte del Grupo Inca (1957).

02



OPERAMOS

4 plantas industriales en Arequipa y la estación científica Pacamarca en Puno, dedicada a la mejora genética y trazabilidad de la alpaca.



LLEGAMOS

A más de 30 países, con presencia en Europa (34 %), Asia (26 %), América del Sur (24 %) y Norteamérica (15%).



OFRECEMOS

Desde materia prima de alpaca hasta colecciones de hilados premium — Signature, Shades of the Andes, Pure, Legacy y Essentials — que llevan la alpaca peruana al mundo.

03

04



Nuestro desempeño AMBIENTAL



Transición energética:

Avanzamos en la migración a **gas natural en 2 plantas.**



Energía renovable:

Mantener en funcionamiento los **1200 paneles solares.**



Huella de carbono:

Obtuvimos la **3.ª estrella del programa** Huella de Carbono Perú en la planta Zamácola.

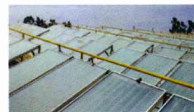


Reducción de emisiones:

Logramos una **disminución de 446 tCO₂e** frente al 2023.

Gestión energética:

- ✓ Gestión y control en tiempo real: implementamos medidores inteligentes y una red industrial para seguir kWh por proceso y corregir desvíos.
- ✓ Eficiencia en equipos e iluminación: iniciamos la migración a motores de alta eficiencia y avanzamos en el cambio a LED (como meta para 2025, alcanzar el 90 % de uso de luz LED).



Economía circular y residuos:

- ✓ En nuestra planta 4, inicio de nuestra cadena productiva, se tiene 0 residuos textiles, los subproductos son valorizados y reutilizados en su totalidad.
- ✓ Gestionamos **403 toneladas de residuos con segregación en la fuente**, asegurando su valorización y tratamiento responsable.



Gestión hídrica:

- ✓ Operatividad al 100 % de nuestra PTAR. Lavado con su sistema integrado físico, biológico y fisicoquímico, que mejora la eficiencia en el tratamiento de aguas.



Biodiversidad y bienestar animal:

- ✓ Revalidamos la certificación **RAS** y fortalecimos el rol de **Pacamarca como estación científica de genética**, impulsando investigación y conservación.



Revistas.PeruRadio.net.pe



Nuestro desempeño SOCIAL



Protección de derechos humanos:

0 casos de trabajo infantil, trabajo forzoso o discriminación en 2024.



Lidereazgo y desempeño:

5.ª edición del Programa Líder Inca: 100% de jefes de área capacitados.



Auditorías sociales:

Cumplimiento del 100% en auditorías internas y externas, sin observaciones.



Inclusión y accesibilidad:

procesos de selección inclusivos (personas con discapacidad), adaptaciones razonables o intérpretes de lengua de señas en capacitaciones cuando se requiere.

Seguridad y salud laboral:

- ✓ Logramos capacitar al 100 % de nuestros colaboradores en derechos humanos y seguridad laboral.



Formación y talento:

- ✓ Sumamos 1,168 horas de capacitación interna.
- ✓ Avanzamos en el proyecto Universidad Inca de formación corporativa.
- ✓ Alcanzamos un 49 % de participación femenina en nuestra fuerza laboral.
- ✓ En este periodo se tuvo 596 pasantías en Pacomarca.



Impacto en comunidades altoandinas:

- ✓ Más de 1 000 criadores fueron capacitados en Pacomarca en equina responsable, genética y bienestar animal.
- ✓ Se brindó el soporte para la certificación a 1 178 productores bajo el RAS.
- ✓ Se donaron 107 Alpacas de alto valor genético a comunidades de criadores.
- ✓ Entregamos 325 kg de hilado a los talleres familiares.
- ✓ Se sigue manteniendo el rebaño de alpacas negras más grande del mundo.
- ✓ Impulsamos el proyecto Cabaña del Pastor para mejorar la calidad de vida de los criadores, a la fecha se cuentan con 8 cabañas implementadas.



Nuestro desempeño ECONÓMICO Y DE GOBERNANZA



Crecimiento de ventas:

Logramos un incremento del 10 %.



Reducción de gastos:

Disminuimos nuestros costos operativos en 8 %.



Apuesta por lo local:

Destinamos el 73% de nuestro presupuesto a proveedores peruanos.



Gestión transparente:

En las auditorías internas y externas 2024 no recibimos observaciones críticas.

Certificaciones y reconocimientos:

- ✓ Gobernanza Sostenible: evaluamos el 100 % de nuestras operaciones frente a riesgos de corrupción.
- ✓ Ética y Transparencia: garantizamos cero casos de incumplimiento normativo reportados en 2024.
- ✓ Proveedores: evaluamos al 87 % de nuestros proveedores críticos con auditorías de sostenibilidad.
- ✓ Clientes: logramos un 95 % de satisfacción general de clientes.



STeP

- ✓ Renovación STeP OEKO-TEX® Nivel 3 siendo la única empresa en Sudamérica en alcanzar este nivel de certificación.



STANDARD 100

- ✓ Revalidación de RAS, RWS, RMS, Standard 100 OEKO-TEX®.



- ✓ Nueva certificación Nativa™.



- ✓ Gran Premio a la Creatividad Empresarial 2024
 - Premio Gran Empresa.
 - Premio Impacto Ambiental.
 - Gran Premio a la Creatividad Empresarial 2024



REPORTING ESG

LA TAREA PENDIENTE, DE LA HOMOLOGACIÓN

Aunque las compañías locales avanzan en su *reporting* de sostenibilidad, todavía enfrentan retos para alinearse a estándares internacionales y a la futura regulación.

POR CLAUDIA GUTIÉRREZ C.

El Perú continúa avanzando en la agenda pendiente del *reporting* empresarial vinculado a la sostenibilidad. Según un estudio de KPMG, en 2024 el 89% de las 100 principales empresas del país publicó información vinculada a los criterios ESG, lo que evidencia una adopción creciente por parte de las organizaciones locales. Sin embargo, adaptar dichos reportes a los estándares internacionales vigentes supone un reto adicional en el que todavía se aprecian brechas.

AVANCE PARCIAL

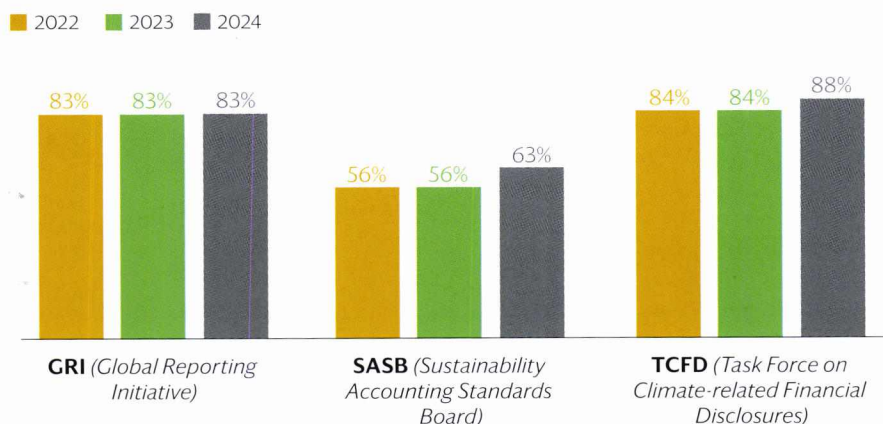
La homologación de los reportes a estándares globales es clave para empresas que deben transparentar su información ante distintos *stakeholders* y mercados. Estas prácticas permiten comparabilidad y consistencia

en métricas y resultados verificables. “Adoptamos estándares internacionales reconocidos que nos permiten reportar de manera consistente y alineada con las mejores prácticas del sector financiero, manteniendo al mismo tiempo la pertinencia local para cada una de nuestras subsidiarias y la coherencia con sus estrategias de sostenibilidad”, afirma la vicepresidenta de Asuntos Corporativos de InterCorp Financial Services (IFS), Zelma Acosta-Rubio.

Los marcos más usados hoy en el mundo son el *Global Reporting Initiative* (GRI) y el *Sustainability Accounting Standards Board* (SASB), junto con el *Task Force on climate-related Financial Disclosures* (TCFD), más especializado en información vinculada con temas climáticos y su impacto financiero (ver gráfico). En el Perú, 77% de las empresas reporta bajo estándares GRI, 50% incorpora referencias SASB en sus estados financieros y 51% se alinea al TCFD, según datos de KPMG.

A partir de esta información, también se aplican *ratings* de desempeño en sostenibilidad. El más utilizado localmente es el *Dow Jones Sustainability Index*, que toma como insumo información ya reportada. El Grupo UNACEM es uno de los jugadores que participa en dicho índice desde hace tres años. Como señala su directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad, Julia Sobre- ➔

Presencia de estándares internacionales en reportes de sostenibilidad



Fuente: World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)

UN PORTAFOLIO GLOBAL PARA EL PERÚ

El BBVA Global Wealth realizó un evento dirigido a sus clientes de alto patrimonio, donde presentó información valiosa sobre el panorama político, macroeconómico y financiero del Perú.

El foro contó con las exposiciones de Alfredo Torres, Presidente Ejecutivo de IPSOS; Diego Macera, Director del IPE; y Rodrigo Morales, Head of Investment Strategy BBVA GWA.

Durante el evento, Patricia Dibós, Head de BBVA Asset Management y Global Wealth, resaltó la importancia de pertenecer a un banco global, así

como la relevancia de conocer de cerca las necesidades de sus clientes peruanos. Por su parte, Jefferson Ganoza, Head BBVA Global Wealth Perú, destacó la experiencia local e internacional del talento que conforma la firma, y su foco especializado en colocar al cliente al centro de sus operaciones.

Finalmente, Humberto García de Alba, CEO de BBVA GWA, comentó que Perú ya se está consolidando como un mercado estratégico para su crecimiento en América Latina. ■



Diego Macera, Director del IPE.



Patricia Dibós, Head de BBVA Asset Management y Global Wealth; Diego Macera, Director del IPE; Humberto García de Alba, CEO de BBVA GWA; Alfredo Torres, Presidente Ejecutivo de IPSOS; Jefferson Ganoza, Head BBVA Global Wealth Perú; y Rodrigo Morales, Head of Investment Strategy BBVA GWA.



Rodrigo Morales, Head of Investment Strategy BBVA GWA; y Jefferson Ganoza, Head BBVA Global Wealth Perú.



Alfredo Torres, Presidente Ejecutivo de IPSOS.



Alfredo Torres, Presidente Ejecutivo de IPSOS; Diego Macera, Director del IPE; y Humberto García de Alba, CEO de BBVA GWA.

→ Viene de la pág. 28

villa, en la industria cementera la reducción de la huella de carbono se ha convertido en “un punto crítico”.

Otras empresas del sector lo reconocen de la misma manera y siguen lineamientos de impacto ambiental que ahora mismo son requisitos base, como el *Carbon Disclosure Project*. “Los accionistas te piden que llenes este cuestionario”, cuenta la gerente central de Sostenibilidad y Relaciones con Inversionistas de Cementos Pacasmayo, Claudia Bustamante.

RETOS Y DOBLE MATERIALIDAD

La cantidad de estándares de sostenibilidad sigue creciendo. Y, con ello, cobra aun más importancia garantizar la trazabilidad de los indicadores, como señala la gerente de Sostenibilidad y Comunicación Corporativa de Auna, Lucía Chipoco. En ese sentido, la gerente de Asuntos

Institucionales y Comunicación Externa de Siderperú, Samantha Meyer, resalta que, para atender este proceso cada vez más complejo, es importante que las empresas seleccionen los estándares globales que mejor se alineen a su estrategia y reflejen de manera más certera lo que desean comunicar.

La ‘doble materialidad’, un concepto que considera tanto el impacto de factores ambientales y sociales en los resultados financieros como el impacto de las operaciones en el entorno, resulta clave en ese proceso. “Es un ejercicio que suelen pedir sobre todo los inversionistas extranjeros. Más allá del estándar, te preguntan cómo definiste los temas que reportas”, relata el gerente de Relaciones Institucionales y Sostenibilidad de Buenaventura, Carlos Claux.

En ese sentido, hoy la conver-

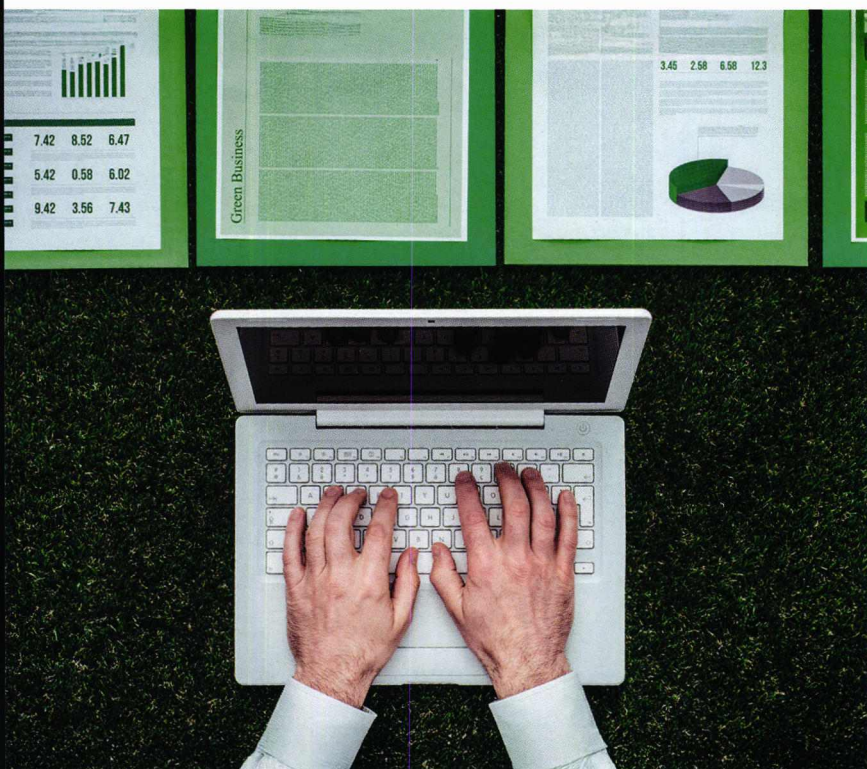


[LA DOBLE MATERIALIDAD] ES UN EJERCICIO QUE SUELEN PEDIR SOBRE TODO LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS

gencia global avanza hacia los estándares IFRS S1 y S2, emitidos por el International Sustainability Standards Board (ISSB). Estos contemplan enfoques mucho más específicos para diferentes industrias y criterios que antes exigían el TCFD y el SASB, como explica la gerente corporativa de Finanzas de Ferreycorp, Patricia Gastelumendi.

De hecho, las empresas peruanas ya se vienen preparando para la adopción de los estándares que serán exigidos tanto a nivel global como local, pues la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV) también está trabajando en regulación al respecto. La entidad espera tener definidas a inicios del 2026 las etapas y plazos que se manejarán en su implementación, de acuerdo con el Superintendente Adjunto de Riesgos de la SMV, Alejandro Rabanal.

En la región, países como Brasil y Chile están más adelantados en normativas de homologación. En el Perú, por ahora, las empresas públicas están obligadas a presentar sólo un reporte de sostenibilidad corporativa desde 2015. Pronto, ese panorama cambiará. ■



"DISEÑAMOS UN PORTAFOLIO DIVERSIFICADO DESDE EE.UU. Y ENFOCADO EN AMPLIAR LAS OPORTUNIDADES DE CLIENTES PERUANOS"

Humberto García de Alba, CEO de BBVA Global Wealth Advisors, comenta cómo su cercanía cultural les permite atender al inversionista peruano con soluciones globales diseñadas para su perfil y nivel de sofisticación.

El inversionista de alto patrimonio busca seguridad y estabilidad. ¿Cómo asegura BBVA GWA, con sede en EE. UU., que el cliente peruano obtenga confianza y solidez al diversificar su patrimonio?

Al operar desde Estados Unidos, el mercado financiero más grande y sólido del mundo, ofrecemos a los clientes peruanos acceso a opciones de inversión robustas y probadas. A ello se suma la fortaleza global de BBVA y el profundo conocimiento que tenemos del cliente latinoamericano por nuestro trabajo en la región.

Nuestro equipo comparte idioma, cultura y valores con los clientes, lo que nos permite entender mejor sus expectativas, su tolerancia al riesgo y sus necesidades patrimoniales. Esa cercanía, combinada con la escala internacional del grupo, asegura una oferta alineada a su perfil y enfocada en brindar seguridad y confianza.

¿Cuál es el journey para que un cliente de BBVA Global Wealth en Perú acceda a los servicios de BBVA GWA en Estados Unidos?

El proceso es muy simple ya que el equipo en Miami lo acompaña directamente durante el *onboarding*. Hemos digitalizado y simplificado todo el proceso para que sea ágil, intuitivo y con acompañamiento permanente.

El mercado peruano de alto patrimonio es sofisticado. ¿Qué ofrece BBVA GWA desde Estados Unidos que complementa la oferta local y resulte atractivo para



Humberto García de Alba, CEO de BBVA Global Wealth Advisors.

diversificar el patrimonio?

Nuestro principal diferencial es la arquitectura abierta: en Estados Unidos no distribuimos producto propio, sino que damos acceso a una amplia gama de soluciones del mercado global. Contamos con un equipo de analistas en España

que evalúa más de 500 o 600 alternativas para seleccionar las mejores. Esto nos permite complementar de manera efectiva la cartera local del cliente y evitar traslapes.

Diseñamos un portafolio realmente diversificado desde EE. UU., enfocado en ampliar su universo de oportunidades y fortalecer su estrategia patrimonial.

Perú muestra un crecimiento constante en la creación de riqueza. ¿Cómo percibe BBVA GWA al inversionista peruano frente a otros países de la región?

El inversionista peruano tiene una trayectoria sólida y un potencial de crecimiento muy relevante. El contexto económico, impulsado por sectores

como los commodities, posiciona al país de manera especial. Es un cliente sofisticado, interesado tanto en oportunidades tradicionales, como la renta fija, la renta variable, o en inversiones alternativas más especializadas. Operar desde el mercado financiero más grande del mundo nos permite poner a su

alcance una amplia variedad de activos y estrategias que enriquecen su portafolio.

“
El inversionista peruano tiene un potencial de crecimiento muy relevante
 ”

BBVA GWA tiene una ambiciosa meta de expansión en América Latina. ¿Qué porcentaje del crecimiento proyectado en activos bajo gestión provendrá de esta región?

Nuestro negocio en Estados

Unidos está dedicado al 100% al cliente latinoamericano. Contamos con una presencia robusta en diferentes países de la región, lo que nos permite conocer profundamente a este segmento. Por ello, estimamos que el 100% del crecimiento futuro de nuestros activos bajo gestión provendrá de América Latina. Ese es nuestro foco y nuestra especialización. ■



ANDREA PRADILLA, DIRECTORA DE GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI) LATAM

“LOS INVERSIONISTAS ESTÁN EXIGIENDO CAMBIOS Y NO PROMESAS [EN MATERIA ESG]”

La cabeza de GRI en la región detalla el rol que está cumpliendo el *reporting* para el acceso a capital y la supervivencia de las organizaciones peruanas. E identifica las brechas que el país y sus compañías –de todo tamaño– aún tienen por cerrar en materia de *reporting*.

POR ALBA ÑAUPAS



Los Estándares GRI lideran el reporte de sostenibilidad a nivel mundial.

¿Cuál es hoy el alcance de GRI en América Latina?

Hace unas semanas se publicó un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que plantea que América Latina tiene un 88% de tasa de divulgación de información de sostenibilidad en empresas listadas. Y, de ese porcentaje, el 85% reportan con Estándares GRI, lo que confirma que GRI es ampliamente dominante, especialmente en esta región. En cuanto a pymes, a través de nuestro programa ‘Negocios Competitivos’, más de 3,250 empresas en la región ya han elaborado reportes con nuestros estándares.

La sostenibilidad y el *reporting* pasaron de ser opcionales a una exigencia del mercado. ¿Qué factores explican ese cambio?

El primero es que el mercado se volvió transparente. Los inversionistas —y, en general, el mercado financiero— están exigiendo cambios y no promesas. Eso hace que para una empresa reportar no sólo sea un ejercicio voluntario, sino que refle- ➔

MANDÜ HUB: UNA NUEVA EXPERIENCIA PARA EL TALENTO

Mandü, la empresa peruana que escaló a nivel regional luego de ser adquirida por el gigante noruego Visma, presentó Mandü Hub: un innovador software de gestión de talento que busca ofrecer una experiencia fluida e inteligente del colaborador. Así, esta plataforma permite que los líderes reduzcan el tiempo que dedican a los procesos más administrati-

vos, y puedan enfocarse en potenciar y desarrollar de forma estratégica el talento de sus organizaciones.

La velada se realizó el jueves 20 de noviembre, en La Cuadra de Salvador de Barranco, y contó con la participación de Sebastián Nadal, Presidente de Directorio de Mandü; Marcelo Di Gennaro, Managing Director de Mandü; y Gianmarco Ynaba, Country Manager de Mandü Perú. ■



Ximena Martin, HR Business Partner de Grupo Tawa; **Grace Rey**, Asistente de Employee Experience de Cosapi; **Denise Quispe**, Analista de Gestión Humana de Grupo Tawa; y **Sara Ninahuamán**, Ingeniera de Costos de Cosapi.



Sebastián Nadal, Presidente de Directorio de Mandü.



Marcelo Di Gennaro, Managing Director de Mandü.



Gianmarco Ynaba, Country Manager de Mandü Perú.



Mario Reyes, Coordinador de Proyectos de Gestión Humana; **Giannina Camarra**, Jefe de Gestión Humana; **Katia Belsuzarri**, Consultor Senior de HCM; y **Patricia García**, Subgerente de Administración de Personas y Proyectos GH de Cencosud.



→ Viene de la pág. 32

ja esa necesidad de sobrevivir, competir y acceder al capital. Lo segundo es que la sostenibilidad se volvió un riesgo financiero y el mercado por fin lo entendió: un evento del clima puede afectar el costo, la continuidad operativa, el *supply chain*. Se ve ya una correlación en cómo ciertos riesgos asociados a sostenibilidad van a afectar los retornos. El tercer elemento tiene que ver con que la presión regulatoria dejó de ser sólo de Europa: si bien no todas las regiones tienen leyes obligatorias, si eres una empresa que opera o tiene clientes en cadenas globales, debes cumplir determinados estándares. Entonces, ese *reporting* se vuelve un pasaporte de entrada a esas cadenas de valor, especialmente para las pymes. Es muy importante que ellas no piensen en el *reporting* como lo haría una gran empresa, pero sí que entiendan que van a tener ejercicios de datos, trazabilidad, cumplimiento. Y que no hacerlo les puede implicar quedarse fuera frente a alguien que sí decida hacerlo.

¿Qué tan preparadas están las pymes para cumplir estos estándares globales?

Poco. El programa 'Negocios Competitivos' nos enseñó que las pymes necesitan primero hacerse conscientes de por qué esto es importante. Además, necesitan acompañamiento, porque para ellas los temas son nuevos, las palabras son raras, es lenguaje que no conocen. Volveremos a lanzar una nueva edición de este programa el próximo año.



EL PERÚ NECESITA QUE LA SUPERVISIÓN DE LOS DIRECTORIOS REALMENTE LE PONGA MÉTRICAS [ESG] A LA GESTIÓN

¿Qué países de la región están marcando la pauta en materia de reporting?

Los principales países en cuanto a empresas grandes y listadas son Brasil, México, Colombia y Chile. Seguidos de Perú, que también hace un muy buen trabajo. En cuanto a pequeñas y medianas empresas, los líderes indiscutibles son Colombia y Perú.

Entonces, ¿el Perú no está tan rezagado?

Yo diría que está avanzando, pero tiene tareas pendientes. Cuando entras a mirar al Perú, es interesante porque sigue la tendencia de la región en el uso predominante de GRI como estándar principal. En donde se destaca es en minería, energía y el sector financiero, que tienen divulgación por encima del promedio regional.

¿Y cuáles son las tareas pendientes del país?

El país sigue teniendo brechas frente al 'Alcance 3' [las emisiones de gases de efecto invernadero indirectas que se producen en la cadena de valor]. También

hay muy poca divulgación de debida diligencia en derechos humanos. Además, el Perú necesita comenzar a alinearse con las discusiones de doble materialidad: ya no sólo reportes de impacto, sino también de reporte financiero, como el ISSB (*International Sustainability Standards Board*). Y un cuarto punto es la necesidad de fortalecer el *disclosure* en gobernanza, que la supervisión de los directorios sea realmente más estratégica, que le ponga métricas a la gestión.

¿Qué tendencias marcarán los siguientes pasos del reporting?

El primero es la interoperabilidad, la convergencia entre estándares para que la empresa no tenga que preguntarse qué estándar voy utilizando, sino cómo conecto la información de impacto con la de riesgo y oportunidad, bajo un enfoque de doble materialidad. El segundo gran componente del futuro es la digitalización. De alguna manera, el PDF pierde protagonismo y la información se vuelve más estructurada, comparable y *machine readable*. Ahí empezamos a hablar de formatos como el XBRL, las taxonomías, plataformas y *software*, para que reguladores y bancos puedan analizar la información. Un último gran elemento que veo siempre es el de las cadenas de abastecimiento. Y es que lejos de quitarse presión, las cadenas de valor se vuelven ese foco donde, si ya la grande lo tiene todo [en materia de sostenibilidad], pasamos a preguntarnos cómo está su abastecimiento. Y vamos a ver que les van a pedir más y más a las pymes. ■

VOLVO: PIONERO EN LA RUTA HACIA UN FUTURO ELÉCTRICO Y RESPONSABLE

Con una línea 100% enchufable, la marca sueca lidera la transición hacia una movilidad más limpia, redefiniendo el confort premium a través de la innovación, el diseño escandinavo y la sostenibilidad.

Volvo ha alcanzado un nuevo hito en el Perú: toda su gama de vehículos es ahora 100% enchufable. Este logro refleja un compromiso tangible con el planeta y con una visión que combina tecnología, cuidado de los ocupantes y respeto por el entorno. En un contexto en el que la sostenibilidad ya no es una opción, sino una necesidad, la marca sueca acelera hacia el futuro con propósito. "Esta transformación significa que todos nuestros modelos son híbridos enchufables o completamente eléctricos. Refleja el ADN de Volvo: innovación, seguridad y sostenibilidad como pilares de cada decisión", explica Alejandro Ruiz de Somocurcio, gerente de Negocios de Volvo.

PROPÓSITO ELÉCTRICO

El portafolio de Volvo incluye vehículos híbridos recargables (PHEV) y 100% eléctricos (BEV). Modelos como EX30, EX40, EC40 y EX90 representan la nueva generación eléctrica de la marca, mientras que XC60 y XC90 continúan siendo referentes en el segmento híbrido enchufable.

La gama eléctrica combina autonomía, desempeño y una experiencia de manejo silenciosa, con cero emisiones en cada trayecto y una eficiencia optimizada tanto para dentro y fuera de la ciudad. En cuanto a los híbridos enchufables, ofrecen la versatilidad de conducir en modo totalmente eléctrico para los recorridos diarios, con la potencia adicional del motor a combustión para viajes largos. Su doble motorización y la regeneración de energía permiten una conducción ágil, eficiente y responsable, adaptándose a cada necesidad del camino.

CONSOLIDACIÓN DEL LIDERAZGO

Al cierre de octubre, Volvo superó los 725 vehículos enchufables vendidos en el Perú, consolidándose como líder del segmento. EX30 se convirtió en el vehículo eléctrico más vendido del país, mientras que XC60 PHEV encabeza el ranking de híbridos enchufables y XC90 lidera entre las SUV Premium de tres filas.

"Estamos demostrando que un vehículo enchufable puede ofrecer un nivel de tecnología y



Volvo tiene como objetivo que, para 2030, la totalidad de sus ventas sean modelos electrificados

confort superior, a un precio competitivo frente a uno a combustión. Ese es el tipo de cambio cultural que queremos impulsar", señala Ruiz de Somocurcio.

DISEÑO Y CONCIENCIA AMBIENTAL

El diseño de Volvo combina elegancia minimalista con funcionalidad consciente. Sus interiores utilizan materiales reciclados y libres de cuero, mientras que la experiencia de conducción se centra en el bienestar del usuario. Con sistemas integrados de Google, asistentes de conducción de última generación y la conectividad más intuitiva del mercado, la marca mantiene su legado de seguridad al servicio de una movilidad más humana.

Para Vanessa Dibos, Brand Manager de Volvo, "la electrificación demuestra que una conducción premium también puede ser sostenible. Hoy, lo realmente valioso está en manejar un

vehículo que combina desempeño, confort y un impacto responsable en el planeta".

HACIA UN 2030 LIBRE DE EMISIONES

Volvo Cars reafirma su apuesta por la sostenibilidad como pilar de su estrategia. La marca proyecta disminuir entre 30% y 35% las emisiones de CO2 por vehículo hacia 2025, y tiene como objetivo que, para 2030, la totalidad de sus ventas sean modelos electrificados. Este objetivo forma parte de una estrategia integral que busca alcanzar la neutralidad de carbono en toda su cadena de valor.

En el Perú, la compañía avanza en esa dirección con una red en expansión de puntos de carga, atención posventa especializada, bajo el sistema Volvo Personal Service y un ecosistema de clientes que comparten una visión común: conducir con conciencia.

CONducir EL CAMBIO

Con más de 700 autos enchufables en circulación, Volvo no solo marca un récord de ventas, sino un cambio de paradigma. La electrificación deja de ser una promesa y se convierte en una nueva forma de entender la movilidad: silenciosa, eficiente y responsable. Porque en Volvo, el futuro no se espera: se enchufa hoy. ■



OPINIÓN

CUATRO SEÑALES DEL COMPROMISO EMPRESARIAL LOCAL CON LA SOSTENIBILIDAD

Grandes jugadores del mercado local evidencian, hoy, un compromiso cada vez más técnico y estratégico con los pilares ESG. En un país con instituciones tan frágiles como las nuestras, esa es la vía para sentar las bases de un desarrollo más inclusivo y duradero.



José Carlos Saavedra
Socio y Economista Principal
de Apoyo Consultoría

En el Perú existe una profunda desconexión entre las demandas ciudadanas y la oferta de servicios públicos. Problemas como la inseguridad y la corrupción siguen sin respuesta, pese a ser considerados como los principales males por más del 50% de la población del país. Algo similar sucede con las brechas de acceso a servicios básicos y la inestabilidad política. Problemas con los que más de la mitad de los peruanos cree que los empresarios deben involucrarse activamente.

Esa expectativa, sin embargo, empieza a encontrar cierto eco. Las empresas están involucrándose, fortaleciendo sus áreas de sostenibilidad, profesionalizando la gestión y llevando esta agenda al centro del negocio. Porque, hoy, la sostenibilidad se concibe como una inversión estratégica. Y, desde el área de Sostenibilidad y Políticas Públicas de Apoyo Consultoría, identificamos cuatro tendencias claras que vienen reflejando este cambio.

1. PRODUCCIÓN LIMPIA Y EFICIENCIA AMBIENTAL

La primera es el avance hacia modelos productivos más limpios. Según un sondeo de Apoyo Consultoría, cuatro de cada 10 empresas grandes ya implementan proyectos de producción limpia

y economía circular en el país. Estos esfuerzos generan impactos importantes. Prueba de ello es que sólo las empresas participantes del Distintivo EGS 2024 de Perú Sostenible redujeron en 84% sus residuos en tres años.

A nivel sectorial también hay progresos. En la industria cementera, por ejemplo, Unacem convirtió su planta de Atocongo a gas natural, reduciendo costos y emisiones, y Cementos Yura ha instaurado el uso de combustibles alternativos. Innovaciones que disminuyen la emisión de gases de efecto invernadero en el país y acercan a la industria a estándares internacionales.

2. DESARROLLO TERRITORIAL CON ENFOQUE INTEGRAL

La segunda tendencia es el trabajo de empresas con proyectos territoriales que generan bienestar más allá del negocio. Estos se enfocan en cerrar brechas productivas y de acceso a servicios. Y es que, mientras Lima concentra casi la mitad del PBI del Perú, reflejando una gran brecha territorial en términos productivos, en zonas como la Amazonía menos del 40% de los hogares cuenta con servicios de agua, saneamiento, luz y acceso a internet fijo adecuados.

Ante estas preocupantes brechas en el desarrollo territorial,

CÁLIDDA: 21 AÑOS LLEVANDO ENERGÍA LIMPIA Y PROGRESO AL PERÚ

A través de iniciativas que combinan descarbonización, innovación social y acceso a energía asequible, Cálidda demuestra que la sostenibilidad puede transformar territorios y mejorar la vida de millones.

Cálidda cumple 21 años llevando gas natural a las familias de Lima y Callao, mientras consolida una visión de sostenibilidad que integra de manera transversal los criterios ASG en su operación.

Su estrategia busca generar valor económico y, a la vez, fortalecer su impacto positivo en la sociedad y el ambiente. Esta se organiza en tres pilares: transformar la ciudad mediante la masificación del gas natural y el acceso a energía más limpia y asequible; impulsar la acción climática con eficiencia energética, cuidado de la biodiversidad y descarbonización; y promover una gobernanza sostenible basada en ética, transparencia e integración de criterios ASG en la cadena de valor.

RESULTADOS

A través de la iniciativa Comedores Cálidda 2.0, la empresa ha superado los 18,000 km de redes de distribución, beneficiando a más de 2 millones de hogares, de los cuales el 75% pertenece a estratos vulnerables. Asimismo, ha conectado gratuitamente con gas natural a más de 2,100 comedores populares, impactando a más de 200,000 personas.

Cálidda avanza en la implementación de su Ruta de Descarbonización con metas al 2030 y medidas de mitigación aplicadas en toda la cadena

El programa Diversidad e Inclusión impulsa oportunidades laborales equitativas dentro del sector energético. Gracias a esta iniciativa, 59 mujeres han sido capacitadas como instaladoras IGI y 24 como lectoristas de medidores, ampliando su acceso a empleos técnicos especializados.

En materia ambiental, el proyecto Atrapanieblas de Villa María, ubicado en las Lomas del mismo nombre, promueve la conservación y el ecoturismo. Gracias a esta tecnología, ya se han

logrado captar más de 2,600 m³ de agua, contribuyendo a la recuperación del ecosistema.

La empresa también impulsa la preservación cultural. A través del programa Gestión Cultural Sostenible, ha recuperado más de 2,000 hallazgos arqueológicos en coordinación con el Ministerio de Cultura. Además, su programa de voluntariado corporativo, Voluntades Cáliddas, ha beneficiado a 4,000 personas mediante actividades sociales y comunitarias.

INDICADORES CLAVE

En cuanto a su operación, Cálidda avanza en la implementación de su Ruta de Descarbonización con metas al 2030 y medidas de mitigación aplicadas en toda la cadena. En gobernanza, obtuvo financiamientos bajo marcos sostenibles con el Bank of Nova Scotia y CAF, cumpliendo ampliamente los compromisos ESG asociados. Asimismo, en 2024 mejoró en 14 puntos su evaluación CSA de S&P Global, reflejando avances sólidos en gestión corporativa y ASG.

La gobernanza ESG está estructurada desde el directorio, apoyado por comités especializados. La Dirección de Gestión de Personas y Sostenibilidad, junto con la Subgerencia de Sostenibilidad, lidera la gestión operativa, mientras la alta gerencia y el directorio aseguran la supervisión estratégica y el cumplimiento de políticas, riesgos y estándares. "Esto garantiza que la sostenibilidad sea un criterio central en nuestras decisiones corporativas y de inversión", afirma Jackeline Tapia, subgerente de Sostenibilidad.

Para medir su desempeño, Cálidda utiliza estándares internacionales, evaluaciones externas y métricas internas que permiten gestionar de manera rigurosa su valor social y ambiental. Entre los principales mecanismos destacan la evaluación WEP (Women's Empowerment Principles); el S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA); Great Place to Work – Gestión Sostenible; y la metodología SROI (Social Return on Investment). ■



grandes grupos empresariales del país ya han comenzado a involucrarse y a aportar en el cierre de dichas brechas. El proyecto de Innovación y Desarrollo Turístico en el Valle del Colca, impulsado por Credicorp con actores locales para combinar inversión social y productiva con intervenciones en educación, vías, conectividad, salud y turismo sostenible, es un destacable ejemplo de ello.

3. CADENAS DE VALOR INCLUSIVAS

A nivel global, las cadenas de valor de productos oriundos con participación comunitaria se consideran una vía para restaurar y conservar los ecosistemas y aprovechar la demanda por productos sostenibles. Porque la sostenibilidad, la competitividad y la conservación pueden avanzar juntas.

Hoy, empresas con presencia en el mercado local y la cooperación técnica están trabajando en el fortalecimiento de cadenas diversas como la de bolaina, el tarwi, el aguaje o la castaña. Natura, por ejemplo, ha desarrollado la cadena de mantequilla de copoazú en Madre de Dios, junto con Candela y asociaciones locales, en un modelo que genera ingresos sin deforestar. Y que le hace frente a desafíos como la baja adopción tecnológica, la falta de logística y la limitada estrategia comercial.

4. PROFESIONALIZACIÓN DE LA GOBERNANZA ESG

Finalmente, la cuarta tendencia es la creciente profesionalización de las áreas de sostenibilidad en el país. Hoy en día, muchas se integran a la estrategia corporativa e incorporan cada vez más perfi-

les con experiencia operativa y comercial, facilitando la alineación entre objetivos ambientales y sociales y la competitividad del negocio.

Aunque aún falta profundizar esta práctica, más del 80% de empresas locales ya reportan indicadores sociales y cerca del 30% miden cambios reales en el bienestar. Esta tendencia, junto a las otras antes descritas, revelan un compromiso empresarial cada vez más técnico y estratégico.

En un país con instituciones frágiles, estas y otras experiencias muestran que es posible generar valor económico y social simultáneamente. Porque la sostenibilidad es una inversión que fortalece la confianza, impulsa la innovación y sienta las bases para un desarrollo más inclusivo y duradero.



CUATRO DE CADA 10 EMPRESAS GRANDES YA IMPLEMENTAN PROYECTOS DE PRODUCCIÓN LIMPIA Y ECONOMÍA CIRCULAR EN EL PAÍS



Wayra Solar

Hito sostenible de la **transición energética** del Perú

Orygen construye la **central solar Wayra Solar**, que se integrará al complejo eólico Wayra para conformar el **primer proyecto híbrido a gran escala del país**.

Con una **inversión de US\$ 72 millones** y **94 MW de capacidad**, esta nueva central en Marcona (Ica) **optimizará la infraestructura eólica** existente en Wayra I y Wayra Extensión y **reforzará el liderazgo de Orygen** en energía renovable.



Innovación y eficiencia en el uso de recursos

El proyecto responde a un **modelo innovador de hibridación** que combina dos tecnologías renovables y aprovecha la capacidad de evacuación de la subestación Flamenco, del **parque eólico Wayra Extensión**. Esta integración **reduce costos**, **disminuye impactos ambientales** y **maximiza la generación de energía limpia**.

Wayra Solar contará con **más de 130 mil paneles bifaciales con seguimiento solar**, lo que mejora la captación de radiación y la estabilidad del suministro. Su operación, prevista para fines de 2026, **evitará cerca de 44 mil toneladas de CO₂ al año**, contribuyendo al cumplimiento de los compromisos climáticos del país hacia 2030.



Liderazgo en transición energética

Con la **incorporación de Wayra Solar al SEIN**, Orygen superará los **660 MW de capacidad renovable instalada**, consolidándose como la **principal generadora de energía limpia del Perú** y fortaleciendo su estrategia basada en tecnologías complementarias que aseguran **energía sostenible, confiable y competitiva**.



Impacto social y sostenibilidad

La construcción **generará hasta 450 empleos directos**, con **cerca del 60% de mano de obra local**. Además, Orygen **impulsará programas de capacitación** en sostenibilidad, seguridad y preservación de fauna; **sistemas de electrificación solar** en espacios comunitarios y **talleres de economía circular** para reutilizar materiales del proyecto.

Estas acciones **se suman a iniciativas ya implementadas en el entorno de Wayra**, como la electrificación híbrida de Justo Pastor y el proyecto de saneamiento rural que mejoró el acceso a agua segura para comunidades cercanas.



INDUSTRIA

Fierro caliente en el Indecopi

El caso de presunto *dumping* en la importación del alambρόn chino se acerca a un momento clave, con metodologías en disputa y nuevos giros argumentativos de denunciantes y denunciados.

El caso de *dumping* en el alambρόn chino se aproxima a un nuevo hito. Tras la ampliación del periodo probatorio y el vencimiento de las medidas provisionales, el Indecopi está próximo a publicar su informe de hechos esenciales, en el que consignará los hallazgos preliminares del caso. El plazo para emitir una resolución definitiva concluirá en julio de 2026, un año y medio después de iniciado el proceso.

En estos meses tanto la parte denunciante como la denunciada han afinado y modificado sus argumentos. Los derechos *antidumping* provisionales a las importaciones de alambρόn de acero de China estuvieron vigentes entre julio e inicios de noviembre, cuando venció el plazo de cuatro meses establecido por el Indecopi sin posibilidad de prórroga. La medida fue cuestionada en su momento, ya que para determinar la existencia de margen de *dumping* se utilizó como referencia o *benchmark* las exportaciones de China hacia Ecuador (SE 1971). “Ecuador también acusó estar afectado por prácticas de *dumping* chino. Entonces, planteamos una alternativa para que el Indecopi haga la evaluación”, explica el socio de Díez Canseco Abogados, Robert Venero, quien representa a Aceros Arequipa, la parte denunciante. Ahora, sin embargo, la acerera ha pedido descartar esa metodología y, en cambio, reconstruir el costo de producción del alambρόn en China.

Todo esto ocurre en el marco de la ampliación del periodo probatorio por tres meses, de fines de julio a fines de noviembre, un tiempo durante el cual ambas partes reforzaron sus posiciones. “Indecopi debería excluir el alambρόn de alto contenido de carbono de la investigación, porque no es producido por la empresa local. La producción acreditada está fuera del periodo de investigación”, sostiene el socio del estudio Muñiz, Jesús Espinoza, quien representa a algunas empresas importadoras y productores locales de productos derivados del alambρόn importado desde china.

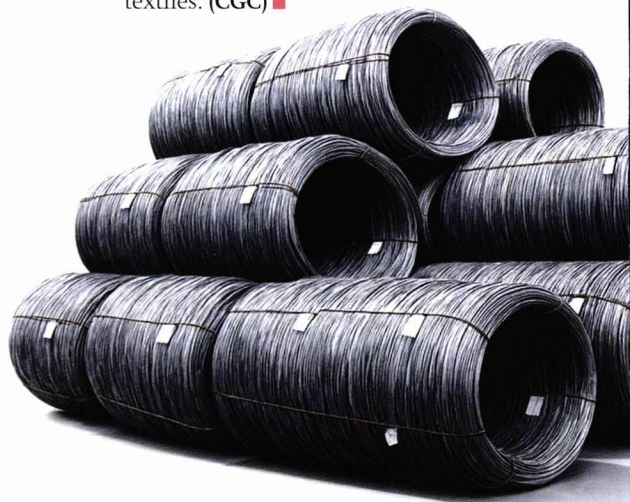
Otras empresas que rechazan el presunto *dumping* alegan, por su parte, que el producto importado funciona como insumo para bienes finales, como clavos, alambres y mallas metálicas. “Ya competimos con la importación de muchos productos terminados que llegan de China, Turquía, Brasil, México, Vietnam y otros, que entran sin ninguna protección arancelaria”, enfatiza Prodac, empresa de fabricación y comercialización de soluciones de acero que usan como insumo productos provenientes de China.

Aceros Arequipa espera que la resolución final del caso se emita entre enero y febrero de 2026, mientras que las importadoras buscan que se utilice la totalidad del plazo disponible para realizar un análisis exhaustivo. En medio de ello, los casos de denuncias de *dumping* que involucran acero chino siguen proliferando, como también ha advertido Siderperú en esta misma edición (ver “La ganancia en capacidad productiva..”, en la pág. 44).

Las medidas provisionales sugieren que, en efecto, se está configurando un caso de *dumping*

Si bien las medidas provisionales sugieren que, en efecto, se está configurando un caso de *dumping*, ello no garantiza la imposición de derechos *antidumping* definitivos, como recuerda el socio de Hernández & Cia., Leonardo López.

Existen precedentes al respecto en otros productos, como algunos textiles. (CGC) ■



"Estamos listos para encargarnos de los megaproyectos"

El director ejecutivo de ProInversión, Luis del Carpio, adelanta que la reglamentación de la Ley de APP, que se publicará este año, permitirá crear una dirección de ejecución contractual dentro de la agencia.

¿Qué proyectos esperan adjudicar el próximo año?

El Hospital Militar y la operación y mantenimiento del Hospital del Niño de San Borja. Además, la adjudicación del teleférico de Choquequirao, que está en una fase bastante avanzada. También trabajamos en la formulación de la solución para la Línea 1 del Metro, cuya viabilidad va a estar lista en enero [de 2026]. Y estamos muy avanzados con el tema de la ampliación de inversiones en el grupo 2 de aeropuertos del sur.

Pero hay otros proyectos estancados, como los Colegios en Riesgo (CER) Lima. ¿Avanzarán en 2026?

Ahora que hemos retomado la gestión, vamos a ultimar detalles para que ese proyecto, que es urgente, se cierre también el próximo año. El proyecto se encuentra en la fase de transacción, que es la etapa previa a la declaratoria de interés.

¿La reglamentación de la nueva ley de APP y ley de Oxl se dará este año?

Estamos trabajando de manera articulada con el MEF. Esperamos tener este año ambas reglamentaciones publicadas. La ministra [Denisse Miralles] nos ha pedido que todos los equipos las prioricemos. En el caso de las APP, se plantea un mayor rol para ProInversión, que implica un nuevo nivel de gobernanza y nuevos retos institucionales.

¿ProInversión tendrá el presupuesto suficiente para asumir ese nuevo rol?

Parte de la reforma incluye la actualización del ROF de ProInversión. Seguro en los próximos meses habrá una modificación dentro de la estructura de la agencia y tendremos una dirección de ejecución contractual, que nacerá con el reglamento.

Bajo la nueva ley de APP, ¿ProInversión debería ser el concedente de las Líneas 3 y 4 del Metro de Lima?

La ley habilita a que ProInversión sea concedente en los proyectos que el gobierno decida. Estamos listos para hacernos cargo de los megaproyectos. Llevamos 25 años preparándonos para este momento. (EAA)



SEMANAeconómica

EL PROBLEMA DE LOS CHIPS

La venta informal de chips móviles se ha tornado en un problema serio para las 'telcos'. En general, las empresas han dejado de ver la venta ambulatoria como un canal atractivo, pero les resulta difícil controlar la comercialización en todo el país. Una realidad que se refleja en las crecientes multas que les viene aplicando Osiptel.

Desde hace una década, Osiptel prohibió la venta ambulatoria de chips móviles. Sin embargo, recién hace cuatro años Indecopi ratificó formalmente la restricción. Hoy, ante el incremento de las extorsiones, el Gobierno ha tomado medidas más drásticas: este mes emitió un Decreto Supremo que obliga a las autoridades a fiscalizar la comercialización informal de servicios móviles.

Aun así, la venta ambulatoria e informal se sigue dando. "Hemos encontrado en lugares como Mesa Redonda, Las Malvinas, Grau, el Cono Norte y San Juan de Lurigancho", dice el director de Fiscalización e Instrucción del Osiptel, Luis Pacheco. "Hay veces que se distribuyen los chips sin que los operadores sepan. Pero para nosotros es claro que tienen la responsabilidad de toda la cadena", agrega el funcionario. Es así que en los últimos cinco años son más

de S/125 millones en multas (ver gráfico), de las cuales menos del 15% ha sido pagada a la fecha.

Al margen de las multas, para varias 'telcos' este canal ya dejó de ser atractivo. "Para algunos operadores es donde puedes captar clientes, pero eso no te asegura que sea un cliente rentable o que haga recargas", sostiene una fuente del sector. Además, genera gastos. "Tienes que asumir el costo del chip y pagar una comisión", explica el *deputy general director* de Bitel, Benjamín Astete.

Hoy, el foco de las empresas del sector es tratar de reforzar el canal pospago. "El prepago se ha ido reduciendo porque estamos impulsando incentivos para migrar de prepago a pospago", señala el Gerente Central de Legal, Regulatorio y Relaciones Institucionales de Entel Perú, Nino Boggio.

Ante la consulta de esta revista, Claro se limitó a compartir un comunicado en el cual afirma que viene implementando desde 2019 mecanismos para desincentivar las ventas informales. "Trabajamos incansablemente para evitar la infiltración de mafias en nuestra cadena comercial", agrega el documento. Otros operadores también están actuando. "Hemos bloqueado a más de 55 mil clientes en un solo día", cuenta Boggio, de Entel. Osiptel, por su parte, anunciará nuevas medidas en los próximos días. (ASU)

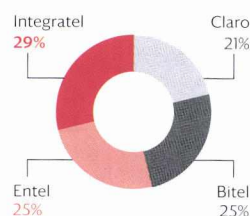
Multas impuestas a operadoras por ventas en la vía pública

En millones de S/



*Al cierre de septiembre

Multas por empresa operadora



Fuente: Osiptel

Las Bambas y su Hoja de Ruta en Derechos Humanos: De la Evaluación a la Acción



Nuestro compromiso con una minería responsable que pone a las personas en el centro

En un contexto donde la sostenibilidad ya no es opcional, en Minera Las Bambas fortalecemos un modelo de gestión social que pone a las personas y sus derechos en el centro de nuestra operación. A través de El Corazón de Las Bambas, reafirmamos que la minería responsable solo es posible cuando el respeto por las culturas, los territorios y quienes nos rodean forma parte de nuestro ADN.

El Corazón de Las Bambas: un enfoque basado en derechos

“El Corazón de Las Bambas” es nuestro modelo de gestión social,

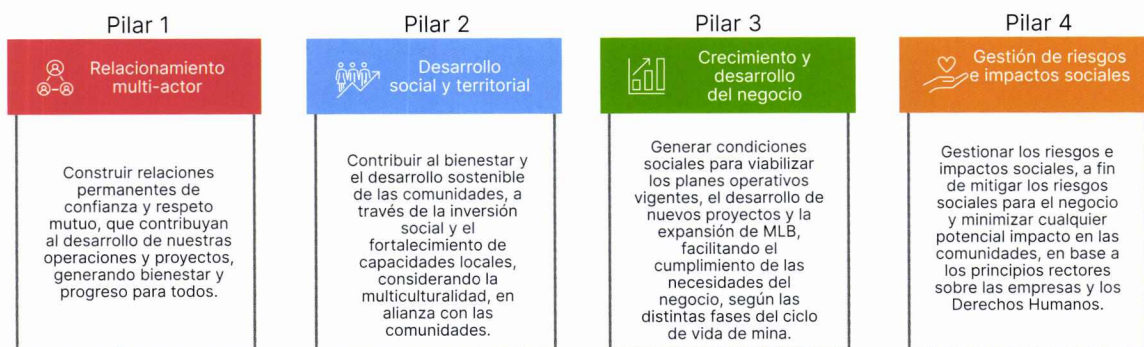
estructurado en cuatro pilares estratégicos. Su Pilar 4 – Gestión de Riesgos e Impactos Sociales impulsa una nueva forma de relacionarnos con el entorno: identificar, prevenir y mitigar riesgos sociales bajo los más altos

estándares internacionales, mientras fortalecemos relaciones de confianza y desarrollo compartido con nuestras comunidades vecinas. Este enfoque busca promover alianzas para el desarrollo local, generar oportunidades económicas y fortalecer capacidades.

Propósito

“Aportar al bienestar de los pobladores de nuestra área de influencia, a través de la reducción de impactos, la maximización de los beneficios para el desarrollo territorial y el cumplimiento de nuestros compromisos, en base a los valores corporativos y el respeto a las tradiciones y cultura, para asegurar la continuidad y el éxito de nuestras operaciones y proyectos futuros”

Pilares y procesos clave

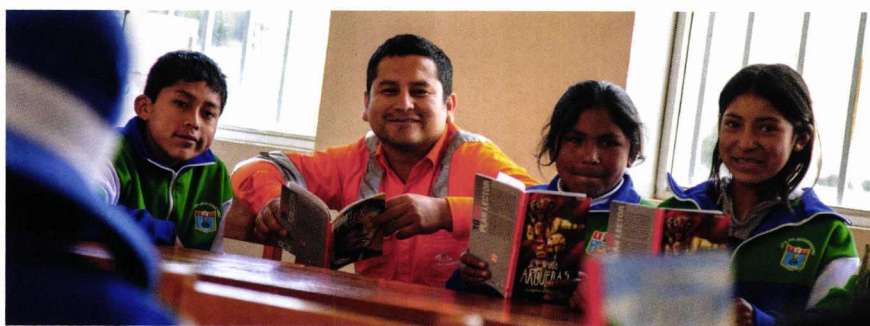


Habilitadores



Una arquitectura institucional robusta para garantizar los derechos humanos

El avance en derechos humanos dentro de Las Bambas se sostiene en una gobernanza clara que articula esfuerzos desde distintas áreas de la compañía.



Comité de Derechos Humanos: el motor del cambio

Creado en octubre de 2023, este comité reúne a representantes de diez áreas clave y es nuestro principal espacio de articulación interna para la implementación de la debida diligencia. Se reúne de forma bimestral y puede convocar sesiones extraordinarias cuando la situación lo requiere.

Su trabajo se concreta en un Plan Operativo de Derechos Humanos anual orientado a:

- Capacitar y sensibilizar continuamente a nuestros equipos.
- Garantizar el cumplimiento de los Principios Voluntarios de Seguridad y Derechos Humanos.
- Impulsar una cadena de suministro libre de esclavitud moderna.
- Integrar el enfoque de derechos humanos de manera transversal en toda la operación.



Evaluación de Impactos en Derechos Humanos (EIDH): una mirada independiente y global

En octubre de 2024 iniciamos una Evaluación de Impactos en Derechos Humanos (EIDH) a cargo de un consultor internacional independiente con sede en Londres. La evaluación se basa en metodologías reconocidas globalmente: la Guía de Debita Diligencia del ICMM y la herramienta del Instituto Danés para los Derechos Humanos.

El proceso analiza impactos reales y potenciales en trabajadores, comunidades y otros titulares de derechos. Sus resultados permitirán definir un plan de acción robusto, orientado al cierre de brechas y al fortalecimiento de nuestro sistema de debida diligencia.

Grupo Asesor Independiente de Derechos Humanos (GAIDH): rigor y transparencia

Para garantizar independencia técnica y un análisis especializado, contamos con un GAIDH conformado por cinco expertos internacionales en:

- Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y DDHH.
- Gestión de riesgos en sectores extractivos.
- Principios Voluntarios de Seguridad y DDHH.
- Derechos de los pueblos indígenas.
- Mecanismos de remedio y reparación.

Este grupo funciona como una instancia de revisión técnica y consulta experta, fortaleciendo la legitimidad, transparencia y

credibilidad del proceso de debida diligencia.

Un marco normativo integral que guía nuestro actuar

El modelo de derechos humanos en Las Bambas se sustenta en políticas y estándares corporativos que orientan el comportamiento de toda la organización:

- Política de Derechos Humanos de MMG, nuestra casa matriz.
- Código de Conducta para colaboradores.
- Código de Conducta para Proveedores, que extiende los estándares a la cadena de valor.
- Estándar de Desempeño Social, que establece parámetros obligatorios de actuación.

Este marco nos permite asegurar que las personas - titulares de derechos - estén siempre en el centro de nuestra gestión.

Un modelo replicable para una minería responsable y sostenible

El trabajo que venimos desarrollando demuestra que es posible operar una minería competitiva y, a la vez, plenamente comprometida con el respeto a los derechos humanos. Reducir riesgos, prevenir conflictos y generar valor compartido son pilares esenciales para la sostenibilidad de largo plazo.

Con un programa social estructurado, una gobernanza sólida y el acompañamiento de expertos internacionales, estamos llevando la debida diligencia del discurso a la práctica. Nuestro propósito es avanzar hacia una minería que construye relaciones de confianza, impulsa oportunidades y pone verdaderamente a las personas en el centro.

"La ganancia en capacidad productiva será de 12%"

Marcos Mattiello, gerente general de Siderperú, detalla la inversión de la firma para aumentar su capacidad operativa y el proceso por presunto *dumping* en la importación de tubos de acero de China, ante el Indecopi.



Sider

¿Cómo evalúa Siderperú los resultados de este año a la fecha?

Estamos acompañando la recuperación de la construcción. Además, en la línea de minería, en los últimos años venimos creciendo 11.6% en promedio anual. Debemos ver buenos volúmenes de entregas este año y tenemos perspectivas positivas para el 2026.

¿En qué han centrado sus inversiones?

Hemos invertido aproximadamente US\$30 millones en una actualización tecnológica de los laminadores. En los primeros trimestres tuvimos la etapa de *ramp up* y este 3T25 ya empezamos a ver resultados. La ganancia en capacidad productiva será de 12%.

En el 3T25 hubo una ligera caída en utilidad bruta ante el precio del acero. ¿Cómo están compensando esto?

Aminoramos costos de venta, generales y administrativos. Redujimos en 35% el capital de trabajo y la deuda neta en 64%. Con ello incrementamos el *ebitda* en 5% y la ganancia neta en 6%. El 3T25 ha sido el mejor del año.

¿Cómo ha avanzado el desempeño de su plataforma digital Sider Express?

Es una herramienta en desarrollo. Estamos trabajando con algunas aceleradoras y el ecosistema de innovación para darle más robustez; y alianzas con los usuarios finales para ampliar su adopción. Frente al 2024, hemos

crecido 45 % en ventas concretadas.

¿Ven un problema de *dumping* chino en el sector acerero peruano?

Competimos con importaciones hace más de 20 años. Lo que queremos es una competencia en igualdad de condiciones. China tiene un gran excedente de acero y una menor actividad local; y esto está llegando a países, con procesos de *dumping*. Hay tubos que llegan más baratos que la materia prima del mismo origen. Obviamente hay una distorsión, la cual hemos llevado al Indecopi y estamos en proceso. Ya se realizó una audiencia en septiembre y esperamos que se tomen las medidas adecuadas. (CCG)

INMOBILIARIO

POTENCIAL SANBORJINO

San Borja se perfila como una alternativa con alto potencial para el *coworking* y el desarrollo de oficinas. "Hay demanda para abrir al menos 10,000 m² de *coworking* en los distintos polos de San Borja", observa Juan Carlos Farias, gerente de expansión de IWC para Perú, Ecuador y Bolivia.

El eje más demandado del distrito se concentra alrededor del C.C. La Rambla, uno de los enclaves comerciales con mayor tracción de Lima por su mezcla de retail, gastronomía y alto flujo peatonal. Actualmente sólo quedan cinco locales disponibles de los 462 existentes en esa zona, según cifras de Binswanger (ver gráfico).

La buena conexión con el transporte público masivo es otro factor decisivo en torno a La Rambla. Esa ventaja motivó a Comunal a inaugurar este año su primer edificio completo de *coworking* en el distrito. "San Borja es el verdadero punto medio de la ciudad", sostiene su CEO, Ernesto de Olazábal.

Esa zona caliente, sin embargo, hoy carece de espacios para la oferta de oficinas flexibles. Además del nuevo Comunal, allí

operan edificios corporativos de Urbanova –que evalúa llevar su marca de *coworking* Flex– y el edificio San Sebastián, propiedad de SURA Investments, actualmente ocupado al 100%.

"Pese a que es muy atractivo, es complejo conseguir metros cuadrados disponibles en esa zona", analiza Farias.

Operadores y desarrolladores empiezan a mirar nuevos ejes

sanborjinos. Uno de ellos es la zona que colinda con Chacarilla, donde IWC negocia una nueva sede de su marca HQ. Otra zona con potencial es la que limita con Surquillo, donde Intercorp posee

un terreno de 18,000 m² para un desarrollo mixto de oficinas y retail.

Una tercera área emergente es la ubicada en la Av. Javier Prado –desde la Av. Gálvez Barrenechea hasta la Av. San Luis–, con potencial para edificios de consultorios médicos. "El 70% de los usos de los locales ubicados en esa recta son médicos", señala el gerente general de Marcan Inmobiliaria, Rodrigo Martínez, quien no descarta abrir allí un edificio de consultorios. IWC, por su parte, analiza esa zona para traer al Perú su marca de *coworking* orientada a salud. (EAA)

Se están buscando nuevos ejes en el distrito

Corredor comercial de San Borja*

A octubre de 2025



*Zona comprendida desde la Av. Guardia Civil hasta la Av. San Luis, incluido el C.C. La Rambla

Fuente: Binswanger

Obtuvimos el premio

"Peru's Best Transaction Bank"

Este logro otorgado por
Euromoney Awards for Excellence
demuestra que, desde el Perú estamos
a la altura de los principales bancos
del mundo **y seguimos ofreciendo**
soluciones de clase mundial a
nuestros clientes.



Revistas.PeruRadio.net.pe

SE NIVELA EL TERRENO

La eliminación de los aranceles recíprocos aplicados por la administración de Donald Trump a más de doscientas partidas, de las cuales cerca de la mitad corresponden a productos de agroexportación, restablecerá la competitividad de los envíos peruanos hacia Estados Unidos el próximo año.

Productos como la palta, el mango, el café, cacao y jengibre, entre otros, han sido excluidos del arancel del 10% impuesto en abril. "Esto no se está aplicando sólo a Perú. Es como si se nivelara la cancha", señala el presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), Gabriel Amaro.

La palta, en concreto, sería uno de los productos más beneficiados, pues venía siendo afectada por el trato más favorable que recibía México. El impacto de estos cambios se notará el próximo año. "Si bien la medida ya está vigente, ya hay contratos establecidos, muchos de ellos con precios fijos", explica la analista senior de Estudios Económicos de Co-mexPerú, Mercedes Obregón.

Esto representa un avance dentro de las negociaciones comerciales, ya que casi la mitad de lo que exporta el Perú a EE.UU. proviene del sector agropecuario. Pero también evidencia que la administración Trump mantiene un sesgo proteccionista en su política comercial, puesto que se mantiene la carga arancelaria para una serie de productos que sí se producen en EE.UU., como los arándanos, las uvas, los espárragos y las mandarinas. "Ven a los proveedores extranjeros como una competencia directa, cuando algunos, como Perú, somos complementarios", comenta Obregón. (CGC)



PC Factory tiene 15 tiendas en el Perú.
PC FACTORY

RETAIL

Foco en PC Factory

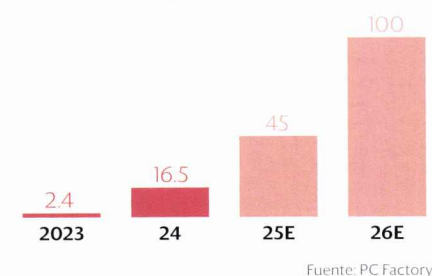
El crecimiento agresivo de las tiendas, junto con la apuesta por un sistema integrado e inventario en vivo en la web, impulsarán la facturación este 2025 y los siguientes años. Para 2026 la compañía espera llegar a los S/100 millones en ventas. (SCT)

OPERACIONES

PC Factory es una cadena chilena especializada en tecnología. Tiene cerca de 28 años en el mercado y llegó al Perú en el 2023, con la apertura de su primera tienda en Plaza San Miguel. Entre los retailers especializados en cómputo en Lima su *market share* acumulado es de 6.2%. Busca posicionarse como el quinto jugador del mercado después de Conecta Retail –que agrupa a Tiendas EFE y La Curacao–, Falabella, Ripley y Supermercados Peruanos.

Facturación de PC Factory en Perú

En millones de S/



CRECIMIENTO

En contraste con lo que ocurre actualmente en Chile, un mercado en el que su facturación no ha mostrado un desempeño positivo—de hecho, las ventas decrecieron 8% del 2023 al 2024—en el Perú los ingresos ascendieron a S/2.4 millones en 2023, tras apenas haber ingresado al mercado en agosto. En 2024, la facturación llegó a los S/16.5 millones y, entre enero a septiembre de este año, alcanzó los S/26 millones.

PC Factory espera cerrar el 2025 con una facturación de S/45 millones y alcanzar los

S/100 millones para 2026. La compañía ha venido desplegando un plan de crecimiento agresivo. A corto plazo, su objetivo es tener 17 tiendas en el Perú. A la fecha tienen 15, repartidas en Lima, Iquitos, Chiclayo y Arequipa. "Arequipa funciona mucho como un *hub*. La gente de Moquegua, Tacna, Abancay y Cusco va a Arequipa para comprar", resalta Gonzalo Verdeguez, CEO de PC Factory. Las siguientes aperturas serán en Piura, prevista para fines de noviembre, y Trujillo, para febrero de 2026.

ESTRATEGIA

La empresa apuesta por la omnicanalidad con un inventario en vivo en su web y un sistema integrado que, además del envío a domicilio en alianza con DHL, permite el retiro en cualquiera de sus locales. La venta online representa entre el 15% y el 18%, y el retiro en tienda es sumamente relevante. "Hoy el consumidor peruano aprecia mucho más el retiro en tienda. Por ello, es clave seguir abriendo puntos", resalta Verdeguez. En enero replicarán en el Perú el modelo de la versión 3.0 de su página web de Chile e iniciarán la marcha blanca.

Economía y Finanzas

MOODY'S

“No vemos espacio para nuevas deudas [de la Municipalidad de Lima]”

Vincent Detilleux, analista senior de la clasificadora, advierte sobre los riesgos que podría acarrear el alto apalancamiento del municipio para el futuro de su calificación crediticia.

El actual alcalde de Lima, Renzo Reggiardo, señaló que la capacidad de gestión de la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) está en una “situación crítica”. ¿Cómo valora Moody's la situación financiera de la MML?

No he podido verificar esas declaraciones del alcalde. Los números que hemos revisado para las finanzas de 2025 venían en línea con nuestras expectativas, en línea con el presupuesto. La deuda por ahora sólo carga intereses y el principal solamente va a empezar a pagarse a partir del 2028. Así que hay un *buffer* muy elevado por encima del pago de deuda.

¿Qué tanto riesgo ve Moody's por el lado de los bonos de la MML?

Hemos visto dos indicadores aumentando, a medida que la MML ha seguido su plan de endeudamiento de S/4,000 millones. Ha aumentado su nivel de deuda y eso lo calculamos mirando los *operating revenues* —las rentas operacionales— sobre el endeudamiento y el pago de

“Ver un aumento de deuda podría llevar a un *downgrade* [para la MML]”

interés sobre las rentas operacionales.

Sobre las futuras gestiones, ¿habrá menos margen para invertir? Porque gran parte de los recursos irá al servicio de la deuda en cinco o 10 años.

Sí, y es algo que hemos comunicado. Cuando publicamos el *downgrade* [de la calificación de la MML] en junio [de Baa3 a Ba1], hablamos de la pérdida de flexibilidad de rentas. Es incontestable: con este perfil de endeudamiento, no vemos espacio para nuevas deudas con el nivel de *rating* actual. Ver un aumento de deuda podría llevar a un *downgrade* [en la calificación de la MML].

Si se compara con otros bonos de gobiernos subnacionales de la región, ¿en qué posición queda la Municipalidad de Lima?

Tiene fortalezas cuando la comparamos con pares del mismo *rating*. Fuertes ventas operativas y fuerte perfil económico. Pero sí tiende a estar un poco más apalancada. Es un equilibrio de fuerzas y debilidades.

¿Cómo evalúa Moody's la controversia alrededor de Rutas de Lima?

Es algo que siempre discutimos y siempre estamos atentos. No comentaremos sobre esto antes de que sea 100% resuelto. Pero sí lo miramos y sí lo incorporamos en nuestro análisis.

¿La aprobación del aumento de transferencias (del 2% al 4%) del Fondo de Compensación Municipal (Foncomun) fue determinante para sostener la calificación crediticia de la Municipalidad de Lima?

Es algo que nos ayudó; fue tornando nuestra visión un poco más positiva, porque sí pasamos a incorporarla en nuestras proyecciones. No diría que es un pilar de la clasificación, pero está dentro de nuestra proyección y contamos con esos ingresos. Ya está dentro del perfil de crédito de la municipalidad. (JTV)

Moody's



CRIPTOACTIVOS

BITCOIN EN SUSPENSO

El bitcoin volvió a sacudir los mercados. Con su fuerte caída de las últimas semanas borró las ganancias acumuladas en el año y puso a los inversionistas entre el susto y sensación de que se abre una oportunidad de entrada. Antes de la corrección, la criptomoneda acumulaba una apreciación en el año de 33%, pero hoy está 9% por debajo del cierre de 2024.

El punto de quiebre se dio el 10 de octubre. El anuncio de nuevos aranceles de EE.UU. contra China desencadenó liquidaciones millonarias y un efecto dominó que expuso la fragilidad del apalancamiento global. A eso se sumaron temores de burbuja en las acciones de IA y las dudas sobre la magnitud de los recortes de la Fed, un cóctel que reavivó el modo *risk off*. “Los grandes jugadores tomaron ganancias y estos factores han traído abajo mercados tradicionales y criptomonedas, y normalmente bitcoin es la que más se afecta”, explica Walter Bazán, *Global Market Risk Manager* de Bank of America.

En el mercado peruano de cripto al contado la reacción fue mixta. Según Buda.com, hubo menos apetito en las últimas semanas y un salto hacia *stablecoins*, incluso con el tipo

de cambio a la baja. “No vemos un desplome estructural del interés por bitcoin; lo que hay es más cautela, y la sensación de que estamos atravesando un valle más que asistiendo al final de este mercado”, sostiene Alberto Rocca, *country manager* de Buda.com. En Hapi -otra app de inversiones- la dinámica fue similar. “Es una corrección saludable para un mercado que venía excesivamente apalancado”, afirma su CEO Dusko Kelez.

Entre los inversionistas *retail* hubo un grupo que ha interpretado la caída para entrar al mercado. En Trii, el ETF de bitcoin IBIT negoció en octubre más de cinco veces su volumen promedio mensual

y en noviembre ya superó su ritmo habitual, con cerca del 80% del flujo en órdenes de compra. Algo

similar se aprecia en algunos jugadores institucionales, que han optado por avanzar en dirección opuesta al pánico. Gestoras como Ark Invest aprovecharon las últimas caídas para aumentar exposición a acciones ligadas a cripto y han reiterado *price targets* agresivos para el BTC.

Si bien recortó recientemente su precio objetivo, Ark Invest ve al bitcoin cotizando en US\$1,2 millones al 2030. “Ahora, entrando hacia un ciclo expansivo [de tasas de interés] se esperaría que se retome la subida”, anticipa Kelez. (JTV)

Las compras de IBIT se han incrementado en noviembre

Evolución del precio del bitcoin
En miles de US\$



Getty Images

CROWDFUNDING

LÍMITES MÁS ATRACTIVOS

Las plataformas de *crowdfunding* ya permiten el financiamiento de proyectos inmobiliarios de mayor tamaño y de planes de emprendedores para expandirse fuera del país. Asimismo, pueden facilitar la transferencia de valores entre sus inversionistas.

El pasado 15 de noviembre entraron en vigencia los cambios al reglamento del financiamiento participativo financiero o *crowdfunding* aprobados por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Las modificaciones buscan incentivar su crecimiento, así como el ingreso de nuevos jugadores (SEI982).

Actualmente operan en el país tres plataformas de *crowdfunding*: Inversiones IO, Inversiones Neurona y Prestópolis. Una cuarta -Securite- está a la espera de su licencia de funcionamiento. “Tras los cambios deberíamos terminar el 2026 con el doble de plataformas”, estima Javier Salinas, presidente de la Asociación de *Fintech* del Perú.

Unos de los ajustes regulatorios más relevantes es la ampliación de los límites de financiamiento, tanto por proyecto empresarial (de 500

UIT a 1,000 UIT) como por empresa receptora de dicho financiamiento (de 750 UIT a 1,500 UIT). Eso significará más financiamientos y proyectos de más envergadura, prevé la asociada senior de Vodanovic, Karina Chinguel.

En particular, el financiamiento participativo será atractivo para echar a andar proyectos inmobiliarios más grandes. “Nos hemos especializado en proyectos más pequeños, de vivienda social, pero el incremento [del límite] nos permitirá entrar en el financiamiento de la vivienda tradicional”, adelanta Valentín Bonnet, CEO de la plataforma Inversiones IO.

Las pymes también se verían beneficiados con el acceso a créditos para capital de trabajo o para inversión en tecnología, según Chinguel. Incluso emprendedores y *fintechs* tendrán la posibilidad de usar el *crowdfunding* para expandir sus negocios fuera de Perú, apunta Salinas.

Otro avance importante es que las plataformas de *crowdfunding* facilitarán la compra venta de los créditos o valores entre los inversionistas -mediante listas de difusión- lo cual incrementará su liquidez. Con esa posibilidad a mano, Inversiones IO pedirá la autorización para la emisión de valores, con miras a hacer aumentos de capital. (MAP)

Emprendedores podrán usar crowdfunding para proyectos fuera del país



**Caja Arequipa premió el esfuerzo de los
emprendedores en la segunda edición del**



El 19 de noviembre premiamos las historias de superación de dieciocho emprendedores, seleccionados entre más de 800 postulaciones de todo el Perú. Su esfuerzo y dedicación nos llenan de orgullo y nos inspiran a seguir apoyándolos. En esta edición, entregamos más de S/ 200 mil en premios a los ganadores.

Gracias por permitirnos ser parte de su historia.



Planificar la sucesión, pensar en el legado



Leonardo Baptista,
Jefe de Asesoría de SURA Investments

Si se busca preservar el patrimonio y dejar un legado que trascienda, planificar la sucesión supone más que redactar un testamento.

En el contexto actual, marcado por la incertidumbre global, la planificación patrimonial dejó de ser un lujo para convertirse en una necesidad. Y es que prescindir de esta planificación expone hoy al patrimonio a conflictos familiares, costos tributarios innecesarios y pérdida de activos.

En el Perú, ahora existe una mayor fiscalización, estructuras familiares más diversas y una creciente conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad financiera a largo plazo. Por ello, anticiparse resulta clave y demanda atender tres dimensiones esenciales en materia de planificación patrimonial: la jurídica, que apunta a establecer estructuras eficientes como fideicomisos, sociedades o testamentos; la tributaria; y —quizás la más relevante— la emocional y estratégica, que supone preparar a las siguientes generaciones para administrar el patrimonio.

Cada vez es más frecuente afrontar este reto con la in-

tención de darle propósito al capital. Generar un legado que no sólo se mida en bienes, sino también en impacto y continuidad.

Para las familias que buscan trascender ya existen alternativas concretas que van más allá de los testamentos. Un ejemplo son las inversiones con Impacto y Socialmente Responsables (ISR), que implican dirigir el capital a proyectos que ofrecen ganancias y, a la vez, resuelven desafíos ambientales o sociales. Otra opción son las Fundaciones Privadas Familiares o, incluso, se puede destinar una parte del patrimonio a un Fondo de Capital de Riesgo Familiar, lo que involucra a la nueva generación en la gestión y apoyo a nuevos negocios alineados con los valores del legado.

Todo esto supone, en el fondo, invertir en ese legado. Invertir para que esa planificación se convierta en una herramienta que no sólo proteja el patrimonio, sino que, sobre todo, lo proyecte hacia adelante.



SEMANAeconómica

Sumamos nuevas voces al mejor análisis

Desde junio, lee todos los meses la columna de **Fernando Eguiluz** en **SEMANAeconómica**.

Síguenos en:





Sectoriales

POWERED BY SEMANAeconómica



Lanzamos Sectoriales

- Boletines especializados todas las semanas con **información curada, verificable y accionable.**
- **Comunidad de pares e inteligencia de negocios** para decidir mejor.
- Primera vertical: GDP (Gestión de Personas) con **entrevistas a expertos y las mejores prácticas empresariales.**
- Respaldo de SEMANAeconómica y Seminarium.

Escanea el código QR y suscríbete



Síguenos en:



Revistas.PeruRadio.net.pe



Joseph Cotterill y Costas Mourselas

Apuestas de fondos de cobertura por Argentina dan frutos, tras el rescate de EE.UU.

Especialistas en mercados emergentes y deuda en dificultades obtienen grandes rendimientos, luego del apoyo estadounidense y la victoria electoral de Javier Milei.

Las apuestas por Argentina generaron ganancias para un grupo de fondos de cobertura de mercados emergentes y deuda en dificultades el mes pasado. Ello gracias al rescate del gobierno de Javier Milei por parte de Estados Unidos (EE.UU.) y el respaldo de los votantes a su partido en unas elecciones cruciales.

Fondos como Shiprock Capital, Pro-Meritum y Amia Capital se beneficiaron de los repuntes de dos dígitos en los bonos argentinos en dólares estadounidenses y otros activos en octubre. Y es que el apoyo estadounidense y la aplastante victoria electoral frenaron la fuga de pesos que amenazaba con agotar las reservas de divisas del país.

Las apuestas por la rápida recuperación de Argentina se producen en un año excepcional para muchos fondos de cobertura de mercados emergentes. Estos también se beneficiaron del debilitamiento del dólar estadounidense, que ha impulsado las monedas en todo el mundo en desarrollo.

Los activos argentinos experimentaron una gran volatilidad entre septiembre y octubre. Inicialmente, se desplomaron ante el temor a una posible derrota de Milei en las elecciones legislativas. Pero se recuperaron cuando EE.UU. desplegó una línea de crédito de US\$20,000 millones a Buenos Aires para defender la moneda.

Los bonos argentinos repuntaron aun más tras la contundente victoria de la coalición de Milei, que se espera mantenga su programa de reformas en marcha

Los bonos argentinos repuntaron aun más tras la contundente victoria de la coalición de Milei, que se espera que mantenga su programa de reformas en marcha. Esto alimenta, a la vez, las esperanzas de que el país pronto pueda volver a obtener financiamiento en los mercados globales.

Shiprock ganó un 6.4% en octubre, impulsado por las operaciones con bonos argentinos. Este fondo de deuda en dificultades y situaciones especiales registró su segundo mayor rendimiento mensual desde su lanzamiento en 2022, según una carta a los inversores a la que tuvo acceso el Financial Times (FT).

Las apuestas por Argentina también incrementaron las ganancias de Broad Reach, un fondo de cobertura especializado en mercados emergentes, hasta un 4.3% el mes pasado, según una fuente cercana a la firma. Mientras tanto, el fondo de cobertura Amia obtuvo ganancias con las inversiones del país, incluyendo bonos en dólares estadounidenses emitidos por la provincia de Buenos Aires. Según una fuente cercana a la situación, las inversiones en mercados emergentes impulsaron el fondo con un crecimiento de aproximadamente 15% este año.

Algunos fondos aprovecharon una oportunidad de compra contraria a la tendencia cuando el mercado se desplo-

mó, tras el inesperado mal resultado del partido de Milei en las elecciones provinciales de Buenos Aires, en septiembre. Dicho resultado llevó a EE.UU. a ofrecer un respaldo financiero.

Muchos inversores locales interpretaron el resultado como un presagio para las elecciones de medio término. Y los bonos argentinos en dólares estadounidenses con vencimiento en 2038, en particular, cayeron a 51 centavos por dólar, lo que les otorgó un rendimiento de casi el 19%. Actualmente cotizan a alrededor de 75 centavos.

ProMeritum, un fondo especializado en crédito y renta fija con sede en Londres, obtuvo un alza del 1.76% en octubre. Ello tras adquirir activos argen-

tinios después de la caída de septiembre, según una fuente familiarizada con sus cifras.

Ahora, los inversores se centran en si el gobierno de Milei podrá obtener dólares para reconstruir sus cruciales reservas de divisas, a la vez que mantiene el valor del peso dentro de la banda de fluctuación. O si tendrá que permitir que la moneda se negocie libremente.

Milei ha declarado que mantendrá la banda, que permite una depreciación gradual del 1% mensual, hasta las elecciones presidenciales de 2027. Muchos inversores creen que la banda mantiene la sobrevaloración del peso y dificulta que el gobierno refuerce las reservas, a la vez que desincentiva la entrada de

dólares al país por parte de particulares y empresas. Otros afirman que el peso no es tan fuerte como antes y que una flotación libre es menos probable que una alternativa como acelerar el ajuste de la banda.

Las operaciones rentables argentinas se producen en un momento en que 2025 se perfila como el mejor año para los fondos de cobertura de mercados emergentes desde 2017. Porque los gestores se han beneficiado de la caída del dólar frente a muchas monedas. El fortalecimiento de las monedas de mercados emergentes, por ejemplo, ha ayudado a países como Sudáfrica, Nigeria y México a controlar la inflación y reducir las tasas de interés. **FT**

PUBLIRREPORTAJE

RICOH
imagine. change.

LUGARES DE TRABAJO INTELIGENTES Y SOSTENIBLES: LA APUESTA DE RICOH PARA TRANSFORMAR LOS NEGOCIOS DE AMÉRICA LATINA.

Según el último informe del Foro Económico Mundial, más del 70% de las empresas en América Latina están incorporando criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) en sus estrategias. Cada vez más organizaciones buscan equilibrar la rentabilidad con el impacto social y ambiental. En ese camino, Ricoh se posiciona como un aliado estratégico para acelerar la transformación digital sostenible del país. Bajo el propósito de liberar

el potencial humano a través de la tecnología, la compañía impulsa la eficiencia, la seguridad y la sostenibilidad en cada solución que ofrece.

Por ejemplo, a través de su línea de negocio Document Process Outsourcing (DPO), Ricoh lidera la digitalización documental en el Perú, promoviendo procesos más seguros, eficientes y trazables. Estas soluciones no solo optimizan la gestión operativa de las organizaciones, sino que también contribuyen a la reducción

de residuos y al cumplimiento de estándares globales de protección de datos, alineado a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS).

Además, la compañía avanza hacia una sociedad cero carbono, optimizando su logística con proveedores de bajas emisiones, y promueve una economía circular mediante su iniciativa Oficina Verde, dedicada a la recuperación de residuos eléctricos y toners.

Su compromiso con la responsa-

bilidad ambiental se extiende más allá del ámbito corporativo. Mediante su programa de reciclaje, Ricoh apoya a Aniquem, y colabora activamente con la Municipalidad de Lima en campañas de impacto social, como su última campaña Tecnorecicla móvil de Parroquia Jesús Nazareno.

Con estas acciones, Ricoh reafirma su compromiso con un futuro más inteligente, sostenible y humano: donde la tecnología se convierte en motor del progreso responsable. ■



SECTOR PÚBLICO

Las sombras de EsSalud

Detrás de las luces que concentran anuncios como el de la Torre Trecca asoman, hoy, las sombras de una gestión poco transparente de los millonarios recursos y cuantiosas deudas de la entidad.

EsSalud convive por estos días con fuertes contrastes. Aunque hace una semana se anunció el destrabe de la construcción de la Torre Trecca —un proyecto que llevaba décadas paralizado—, los problemas de gobernanza y la creciente falta de transparencia están agudizando la larga crisis de gestión que aqueja a la entidad y que, entre otras cosas, derivó en el reciente reclamo de la Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos (Alafarpe). Dicho gremio denunció deudas millonarias que datan de hace más de un lustro y que, lejos de reducirse, continúan incrementándose año a año.

Aunque este año EsSalud maneja un presupuesto superior a los S/17,000 millones, la falta de transparencia impide conocer con claridad cómo se distribuyen estos recursos. Y, si bien ya se ha saldado el 40% de la deuda que mantenía, la entidad aún arrastra obligaciones por más de S/70 millones con distintas empresas, como Química Suiza, Corporación Silher y Deco, e incumplimientos de los cronogramas de pago.

Según pudo conocer SEMANAeconómica a través de fuentes con conocimiento directo de lo discutido, en la última reunión del Consejo Directivo (CD) de

EsSalud, a inicios de noviembre, se habría aprobado una modificación del Presupuesto 2025. A través de esta se habrían introducido reasignaciones para favorecer nuevos desembolsos destinados a los trabajadores, pero el detalle no se conoce a ciencia cierta, pues hasta ahora el acta de dicho acuerdo no fue publicada. “No existe una relación entre presupuestos, gastos y metas. Los gastos de personal se incrementan sin una lógica de productividad, lo que afecta la sostenibilidad de largo plazo”, cuestionó en una reciente conferencia César Chanamé,

representante de la Pequeña y Microempresa en el CD de EsSalud.

El directivo añadió que el empresariado —que cuenta con tres de nueve asientos en el directorio— viene rechazando los presupuestos desde 2023, año en el que más del 50% de los recursos se destinó a planillas y beneficios. Pero

lo cierto es que, a fin de cuentas, las decisiones en EsSalud las toma la presidencia ejecutiva y el directorio carece de mayor injerencia sobre la gobernanza o el control. EsSalud replica, en buena cuenta, los problemas de otras entidades públicas. En ese sentido, Víctor Fuentes, gerente de Políticas Públicas del IPE, lo compara con Petroperú. “Hay más sombras que luces en el manejo de la gestión operativa, técnica y financiera de EsSalud”, afirma.

Desde 2021 en adelante, EsSalud cambió de presidentes, en promedio, cada 128 días. Cada uno de esos relevos implica reiniciar procesos, lo que genera retrasos que impiden realizar a tiempo los concursos de licitación y obliga a recurrir a las compras delegadas. Un esquema que encarece los productos al adquirirse en menores volúmenes, dificulta la cancelación de las obligaciones pendientes y agrava el desabastecimiento. “Nuestro contrato se venció en mayo. En diciembre o enero debió iniciarse un nuevo concurso, pero no se hizo. Este año, el 50% de nuestros medicamentos se los vendimos [a EsSalud] a través de compras delegadas”, explica el gerente general para Centroamérica, el Caribe y Perú de Novo Nordisk, Luis Cisneros.

SEMANAeconómica contactó a EsSalud durante la realización de este informe, sin éxito hasta el cierre de la edición. (SCT/AÑO) ■

EsSalud arrastra obligaciones por más de S/70 millones con empresas farmacéuticas

Fotocomposición



EsSalud
Seguro Social de Salud

Mirella Velásquez,
CEO de Hermes y miembro de Es Hoy,
con egresadas ¡EPA! de la empresa.



**En el Perú,
más de 8 millones
de jóvenes y adultos
no han terminado el colegio.**

**Tu empresa puede cambiar esta
realidad sumándose a ¡EPA!
(Educación Para Adultos).**

**¡EPA! es un programa gratuito de acompañamiento a
empresas impulsado por Es Hoy, que busca que sus
trabajadores, familiares de trabajadores y/o proveedores
culminen sus estudios básicos en una escuela pública.**

Súmate a las más de 70 empresas que ya son parte de
esta gran transformación de la educación desde el
sector privado.

Conoce más en www.eshoy.pe/epa

Educación Para Adultos
¡EPA!
Una iniciativa de **eshoy**

Revistas.PeruRadio.net.pe

"El 32% de la planilla de Celepsa son mujeres"

Patricia Medina, gerente de Gestión Humana de Celepsa, explica cómo la compañía impulsa el liderazgo de su talento femenino en un sector tradicionalmente masculino. Hoy, las mujeres siguen ganando presencia en distintas áreas.



Celepsa

¿Qué resultados han obtenido con su programa *Women in Energy by Celepsa*?

Lo lanzamos buscando programas que fortalezcan el liderazgo y el empoderamiento femenino en un sector altamente masculinizado. Buscamos mujeres de diferentes niveles, pero tienen que ser grupos cortos. Les brindamos herramientas. Este año lanzamos la segunda promoción, con 13 participantes. Esperamos que el 2026 continúe, porque las mujeres de la empresa ya buscan ser parte.

¿Este programa ha generado promociones para las participantes?

No necesariamente pasan de coordinador o supervisor a jefe, sino que comienzan a

asumir nuevas responsabilidades porque son vistas como un potencial con capacidad de enfrentar mayores desafíos para su crecimiento. Creo que herramientas como ésta contribuyen a hacerlas más visibles.

¿Han encontrado resistencia?

Hoy cada vez mujeres se están formando más en diferentes carreras en donde antes no las encontrabas. Y tienen perfiles que necesitan exposición, porque hay mujeres que se van preparando, pero encuentran mundos y empresas tan cerradas que no les dan las oportunidades para ejercer su carrera. Esos son sesgos. Y tenemos que romperlos, capacitándolas, apostando por contratarlas. Por eso

creamos este programa.

¿Hoy cuántas mujeres hay en Celepsa?

Antes las mesas del Comité Ejecutivo estaban formadas por hombres. Hoy somos tres mujeres. Hay una evolución en los porcentajes ejecutivos y también en determinadas áreas. En el área comercial –que vende energía, un intangible–, ya encuentras ingenieras mecánicas, eléctricas o electrónicas. Si tenemos mujeres colocadas en puestos ejecutivos y cada vez que contratamos no lo hacemos con porcentaje de género. Las ternas son indistintas, buscamos que su *curriculum* calce con en el descriptivo del puesto. Este año, el 32% de la planilla son mujeres. (AÑO)



SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete





ELECCIONES 2026

El intento de desmarque del fujimorismo

Para evitar ser víctima de la fragmentación del voto de derecha, Fuerza Popular buscaría 'venderle' ahora al electorado una posición 'centrista'.

La estrategia de Fuerza Popular de cara a las próximas Elecciones Generales ha quedado definida: frente a alternativas que se proclaman abiertamente de derecha o incluso de derecha 'dura', esta vez el fujimorismo intentaría 'venderle' al electorado una posición que enarbole las banderas del 'centrismo'. Así buscaría diferenciarse de alguna manera de candidaturas como la de Renovación Popular y mantener su vigencia en un contexto donde la fragmentación del voto es un riesgo latente.

El fujimorismo es consciente de que ya no cuenta con el mismo voto 'duro' de antaño. Los resultados de las últimas tres encuestas de Ipsos Perú le dan a Keiko Fujimori entre 7% y 8% de intención de voto de cara al 2026, muy lejos de los resultados que la misma candidata obtuvo en las primeras vueltas de 2011 y 2016 (23.6% y 39.9%, respectivamente). El punto de quiebre se dio en las elecciones de 2021, cuando el voto de la derecha se dividió en tres par-

tes casi iguales entre Fujimori, Rafael López Aliaga y Hernando de Soto.

El escenario actual sugiere que en 2026 podría suceder algo similar. Pero, hasta ahora, el candidato de la derecha que más intención de voto concentra es el ex alcalde de Lima, a quien desde el fujimorismo no dudan en calificar de "extremista". Detrás de él, en el mismo pelotón de Keiko Fujimori, personajes como Carlos Álvarez, Philip But-

ters o incluso César Acuña o Carlos Espá asoman como amenazas que podrían robarle votos al bolsón fujimorista. De ahí surge la voluntad de desmarque y diferenciación. "Siempre hemos sido de centro-derecha", dice ahora Miguel Torres, precandidato a la segunda vicepresidencia por Fuerza Popular.

"Carlos Álvarez dice que no es de derecha ni de izquierda; no es de ningún lado. Cuando volteas a ver al señor López Aliaga, que nadie duda de sus extremismos, responde igual. Fuerza Popular, en cambio, tiene una identidad clara, que es la economía social de mercado pensando en la gente", argumenta Torres. La definición de esta nueva postura, sin embargo, se viene discutiendo hoy al interior del partido, según confirmó a SEMANA económica otra fuente cercana a su Comité Ejecutivo Nacional. "Es una forma de diferenciarse de las otras opciones que pueden quitarle votos a la candidatura", reconoce esta misma fuente, sin autorización para declarar.

A menos de seis meses para las elecciones, Fuerza Popular corre contra el tiempo para quitarse la etiqueta de derecha. "El fujimorismo ve en López Aliaga a una derecha de élite. No quiere estar en el mismo saco. De ahí la urgencia de mostrar que no son radicales", explica el socio de Centro Wiñaq, Franco Olcese. El fujimorismo apostaría ahora por el discurso de la predictibilidad, en contraposición a las propuestas de cambios radicales de otras candidaturas. "Eso lo apreciará el votante que busca estabilidad. Lo que falta ver es si le va a alcanzar", concluye el socio de Público, José Carlos Requena. (JM) ■

La nueva postura electoral del fujimorismo se viene discutiendo hoy en el partido



MUNICIPALIDADES

PLAZOS ILEGALES

Las municipalidades no pueden imponer plazos para solicitar la renovación de los certificados de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE).

Un reciente pronunciamiento del Indecopi ha vuelto a marcar límites claros a la discrecionalidad municipal y refuerza la seguridad jurídica respecto de la vigencia de estos certificados. El criterio, además, clarifica el

alcance de la normativa frente a exigencias que diversas comunas han venido aplicando sin sustento.

La controversia se inició cuando un municipio convirtió en obligatorio un plazo que la regulación sólo sugiere: presentar solicitud de renovación con 30 días de anticipación. Al no recibir la solicitud dentro de ese lapso, la municipalidad declaró caducado el ITSE y dejó sin efecto la autorización para operar, pese a que la normativa permite renovarlo hasta el último día de vigencia.

La controversia escaló al Indecopi, que declaró barrera burocrática ilegal la imposición del plazo. “La agencia precisó que la comuna no podía crear requisitos adicionales ni retirar el certificado por incumplir una condición que no existe en la normativa”, señala Julio Castillo, asociado principal de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría. El análisis también identificó que la autoridad local no respondió la solicitud presentada, y con ello generó silencio administrativo positivo, por lo que la clausura no tenía sustento.

Pero no se trata de un caso aislado. El plazo de 30 días funciona en más jurisdicciones como una exigencia y se utiliza como fundamento para fiscalizaciones y sanciones. “Muchas municipalidades han convertido esta recomendación

en un estándar operativo y hay casos en los que incluso la consignan en el certificado como referencia para el administrado”, explica Roberto Gutiérrez, *senior expert* de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados.

La aplicación rígida de estos criterios locales, que exceden el marco legal, puede derivar en clausuras, interrupciones operativas y una mayor incertidumbre regulatoria. Desde el sector

privado advierten que esta dinámica termina desnaturizando el propósito preventivo del ITSE. “Los [ITSE] no han logrado asegurar la seguridad, sino que

se han convertido en mecanismos por los cuales las municipalidades cierran y presionan negocios, permitiendo que malos funcionarios los chantajeen”, afirma Juan José Calle, CEO de Jockey Plaza. (TOT)

Lo que debería ser una recomendación se usa como estándar operativo

TRIBUTARIO

UN COBRO PRESCRITO

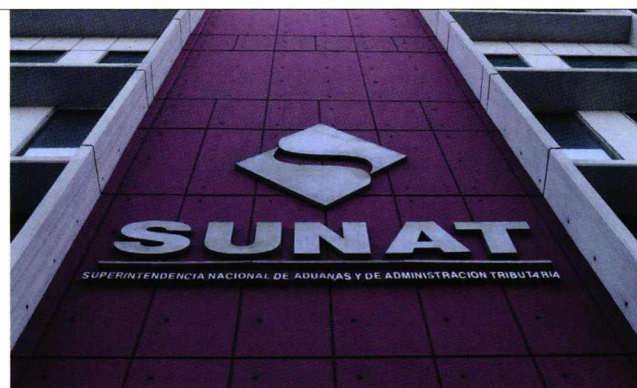
La Sunat no puede suspender la prescripción en fiscalizaciones de precios de transferencia mediante prórrogas o pedidos adicionales de información. En un reciente pronunciamiento, el Tribunal Fiscal (TF) precisó que, aunque estas auditorías puedan prolongarse por su propia naturaleza, esos pedidos no tienen el plazo que tiene la administración para cobrar el Impuesto a la Renta (IR). El criterio establece un límite claro a la acción de la Sunat y protege al contribuyente frente a revisiones que podrían extenderse indefinidamente.

La controversia se originó cuando la administración tribu-

taria inició una fiscalización por precios de transferencia para verificar si el contribuyente había aplicado valores de mercado en sus operaciones con partes vinculadas. En el proceso, la entidad tramitó prórrogas internas mientras evaluaba un posible ajuste del monto final. Al cierre de la revisión, determinó que el Impuesto a la Renta (IR) a pagar debió ser mayor y aplicó las multas correspondientes.

El contribuyente, en respuesta, sostuvo que el plazo de prescripción del Impuesto a la Renta ya había vencido, pues la fiscalización —abierta por operaciones del 2014— se notificó cuando habían transcurrido más de cuatro años. La Sunat, en contraste, argumentó que la fiscalización de precios de transferencia interrumpía ese

El criterio del TF establece un límite claro a la acción de Sunat



plazo y, por lo tanto, aún podía cobrar la deuda. Sin embargo, el caso escaló al TF, que terminó descartando esa posición al considerar que se trata de procesos distintos: una revisión de precios de transferencia no tiene la capacidad de suspender la prescripción del Impuesto a la Renta. “Para que la prescripción se interrumpa, la Sunat debió fiscalizar directamente el Impuesto a la Renta”, señala Roberto Polo, socio de Rebaza, Alcázar & de las Casas.

El TF explicó que la Sunat

no puede aplicar los plazos abiertos de una fiscalización de precios de transferencia al cobro del IR. Dichas revisiones no tienen un tiempo establecido para su conclusión, pero el IR no cuenta con esa misma flexibilidad. **“El Código Tributario ya establece un plazo para determinar si un impuesto fue mal pagado. No es un periodo abierto. La Sunat no puede pretender fiscalizar hoy hechos ocurridos hace más de 10 años”,** finaliza Rocío Liu, socia de Damma Legal Advisors. (TOT)



FORO PRESENCIAL

VALOR COMPARTIDO

Una nueva mirada al desarrollo empresarial



 **28 DE NOVIEMBRE**



**Mirtha
Rodríguez**

Directora
Corporativa
de HSSEQ y
Sostenibilidad
de Komatsu-Mitsui



**Reinaldo
Serra**

Gerente
Corporativo
de Asuntos
Públicos del
Grupo Gloria



**Julissa
Salavarría**

Gerente de
Sostenibilidad
de Lima Airport
Partners



**María del
Pilar Ramírez**

Senior Manager
ESG de BBVA
en Perú



**Carlos
Silva**

Jefe de
Comunicaciones
de Arcos Dorados



**Andrea
Malca**

Jefe de
Comunicaciones,
Marketing y RSC
de Veolia Perú

Aliados estratégicos:



Revistas.PeruRadio.net.pe

DE LA MANO CON LO NUESTRO

PLÁTANOS DEL ALTO HUALLAGA

Por tercer año consecutivo, **Wong** presenta "**De la mano con lo nuestro**", una iniciativa que busca revalorar el consumo de nuestros productos locales en alianza con proveedores que promueven la agricultura orgánica. En esta edición, los **plátanos del Alto Huallaga** son los protagonistas. Cultivados con técnicas innovadoras y sostenibles, estos plátanos se mantienen frescos y libres de químicos. La calidad y los estándares de producción están respaldados por certificaciones de cultivo orgánico, que garantizan prácticas responsables y respetuosas con el medio ambiente.



Wong x **PATT FRESH**
NATURAL LIKE YOU

Revistas.PeruRadio.net.pe

